

Instituto Politécnico de Setúbal



IPS Instituto
Politécnico de Setúbal

Escola Superior de Ciências Empresariais

O impacto do *goodwill* nos resultados

Patrícia da Conceição Nunes Cavalinhos

Dissertação apresentada para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de
Mestre em Contabilidade e Finanças

Orientador: Professor Doutor Francisco Carreira

Setúbal, 2013

Dedicatória

*Este trabalho é inteiramente dedicado à minha filha
E à força da realização dos sonhos.*

Agradecimentos

Ao Professor Doutor Francisco Carreira, meu orientador, pela transmissão dos seus conhecimentos, pelas constantes palavras de incentivo, disponibilidade e paciência que em tudo contribuíram para a realização desta investigação, expresso os meus sinceros agradecimentos.

Por todo o apoio prestado no desenvolvimento da vertente prática deste trabalho de investigação, agradeço à Professora Sandra Nunes.

À Simone Guerreiro pelo apoio que me deu durante esta longa jornada, onde a sua amizade foi uma constante força de inspiração.

À minha família pelo apoio e força, principalmente ao Paulo Cavalinhos, por nunca ter deixado de acreditar que seria possível.

Agradeço a todas as outras pessoas que, de forma direta ou indireta, contribuíram para que este trabalho pudesse ser realizado.

Índice Geral

Dedicatória.....	i
Agradecimentos.....	ii
Índice de Figuras e Quadros.....	iv
Índice de Tabelas e Gráficos.....	v
Lista de Abreviaturas e Acrónimos.....	vi
Resumo.....	vii
<i>Abstract</i>	vii
Introdução.....	1
Parte A- REVISÃO DA LITERATURA	4
1. Conceito de <i>Goodwill</i>	4
2. O quadro normativo sobre o <i>Goodwill</i>	9
2.1. Reconhecimento.....	10
2.2. Mensuração.....	13
2.3. Divulgação.....	16
2.4. Evolução do normativo contabilístico sobre o <i>Goodwill</i>	19
2.4.1. Ativos Intangíveis.....	19
2.4.2. Imparidade de Ativos.....	24
2.4.3. Concentrações de Atividades Empresarias.....	26
3. O impacto do <i>Goodwill</i> nos resultados.....	30
Parte B- ESTUDO EMPÍRICO	34
4. Metodologia da Investigação.....	35
4.1. Abordagem.....	35
4.2. Desenvolvimento das hipóteses de estudo.....	36
4.3. Seleção e caracterização da amostra.....	37
4.4. Processo de recolha e de tratamento de dados.....	38
5. Análise e discussão dos resultados obtidos.....	44
Conclusão.....	50
Limitações e linhas de investigação futuras.....	53
Referências Bibliográficas.....	54

Índice de Figuras e Quadros

Figura 1- <i>Goodwill</i> gerado internamente.....	8
Figura 2- Reconhecimento de ativos intangíveis.....	12
Quadro 1- Evolução Temporal da IAS 38- Ativos Intangíveis.....	20
Quadro 2- Evolução Temporal da IAS 36 – Imparidade de Ativos.....	24
Quadro 3- Evolução Temporal da IFRS 3- Concentração de atividades empresariais.....	26
Quadro 4- Diferença entre a IFRS 3 substituída e a IFRS 3 revista.....	29
Quadro 5- Aspectos importantes segundo a IFRS 3.....	30
Quadro 6 – Alguns autores que analisaram o impacto da adoção das IAS/IFRS.....	31

Índice de Tabelas e Gráficos

Tabela 1- Seleção da amostra.....	37
Tabela 2- Designação apresentada no balanço.....	39
Tabela 3- Divulgação do <i>goodwill</i> por segmentos.....	41
Tabela 4- Fundamentação dos testes de imparidade.....	42
Tabela 5- Natureza dos ajustamentos efetuados ao <i>goodwill</i> no triénio.....	43
Tabela 6- Quantia recuperável da UGC afeta ao <i>goodwill</i>	44
Tabela 7- Variação no resultado líquido do período H1.....	46
Tabela 8- Variação no resultado líquido do período H2.....	47
Tabela 9- Testes não paramétricos para diferenças no valor do <i>goodwill</i>	49
Gráfico 1- Repartição da amostra por sector económico de atividade.....	38
Gráfico 2- Natureza dos ajustamentos efetuados ao <i>goodwill</i>	40

Índice de Abreviaturas e Acrónimos

CE	Comissão Europeia
CERS	<i>Committee of European Securities Regulators</i>
DCF	<i>Discounted Cash Flow</i>
EC	Estrutura Conceptual
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IFRIC	<i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i>
IFRS	<i>Internacional Financial Reporting Standards</i>
NCRF	Normas Contabilísticas de Relato Financeiro
NIC	Normas Internacionais de Contabilidade
NIRF	Normas Internacionais de Relato Financeiro
RLP	Resultado Líquido do Período
SNC	Sistema de Normalização Contabilístico
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
UGC	Unidade Geradora de Caixa
UE	União Europeia

Resumo

A partir de 2005, as entidades com valores admitidos à negociação nos mercados regulamentados da União Europeia (UE) passaram a apresentar as suas demonstrações financeiras consolidadas segundo as IAS/IFRS adotadas pela UE.

Em resultado desta alteração, surgiram novas regras de reconhecimento e mensuração do *goodwill* pelo que tem sido desenvolvido diversos estudos, que procuram avaliar a subjetividade que lhe está subjacente pode conduzir a determinados comportamentos na preparação da informação financeira.

Neste estudo pretende aferir se existem factos relevantes que, comprovem a existência de manipulação dos resultados advinda do novo tratamento contabilístico do *goodwill*. Para isso analisamos as empresas cotadas na bolsa de valores da *Euronext* Lisboa a 31 de Dezembro de 2011.

Concluimos que existem algumas falhas por parte das empresas no tratamento do *goodwill*, nas suas demonstrações financeiras. Em alguns períodos, as empresas que não alteraram o seu *goodwill*, assim como as que registaram perdas por imparidade, obtiveram o seu resultado mais atrativo.

Palavras-chave: *Goodwill*, imparidades, ativos intangíveis.

Abstract

Since 2005, all companies listed in the European Stock Exchange are obliged to present their consolidated financial statements based on IAS/IFRS as adopted by the European Union.

In result of this amendment, new rules on recognition and measurement of goodwill have been developed by several studies, seeking to assess how the subjectivity behind it can lead to certain behaviors in preparing the financial information.

This study aims to evaluate, if there are relevant facts that prove the existence of manipulation of results from the new accounting treatment of goodwill. For such, portuguese companies listed in the Lisbon Euronext in December 31, 2012, werw studied.

In conclusion, all the examined companies are some mistakes, concerning the goodwill treatment, in their consolidated financial statements. In some periods, the companies that have not altered your goodwill, as well as those registering impairment losses, obtained more attractive results.

Keywords: Goodwill, Impairment, Intangible assets.

Introdução

Atualmente o mundo empresarial está em constante mutação, tornando-se necessário obter informações verdadeiras e rápidas. Para obtê-las uma das principais ferramentas em que nos devemos basear é na contabilidade, que deverá ser uma ferramenta de informação verdadeira, proveniente de uma correta contabilização.

Quando estamos a contabilizar devemos ter em atenção, não apenas os ativos tangíveis, mas também os ativos intangíveis. Desde a entrada em vigor do SNC, em Portugal, passa a existir uma norma específica que prescreve o tratamento contabilístico dos ativos intangíveis a NCRF 6. Anteriormente no POC não existia uma definição de imobilizações incorpóreas, apenas um conjunto de contas que se refere a itens intangíveis, Ferreira (2011). Dentro dos ativos intangíveis, o *goodwill* tem vindo a ganhar relevo.

Se recorremos às normas nacionais, podemos dizer que o *goodwill* é um ativo com vida económica indefinida e por isso não é amortizável. Os ativos com vida útil indefinida ficam sujeitos a testes de imparidade e deixam de ser amortizados, o que poderá contribuir para uma maior volatilidade dos resultados existindo sempre o risco de aplicação de pressupostos inconsistentes, Carvalho et al (2010).

Os estudos efetuados sobre o *goodwill* têm vindo a aumentar. Segundo Carvalho et al (2010), os estudos recentes têm procurado avaliar, em diferentes países, o impacto da transição para as IAS/IFRS na informação financeira, especialmente ao nível dos resultados e dos capitais próprios. Alguns destes estudos demonstram que os ajustamentos decorrentes da alteração de tratamento contabilístico do *goodwill* são dos mais relevantes, afetando significativamente os resultados das empresas.

Embora o método da não amortização possa ser teoricamente defensável, a identificação das circunstâncias da potencial perda por imparidade do *goodwill* e a sua mensuração podem ser tão subjetivas, que aquela quantia pode não ser independentemente verificável, sendo permissível à manipulação dos resultados.

Outros estudos (Stenka e Ormrod, 2007 e Stenka et al., 2008), referem a importância que a não amortização do *goodwill*, decorrente da mudança de normativo, tem na variação positiva do resultado líquido do período.

É de notar, que as normas internacionais que mais afetam o tratamento contabilístico do *goodwill* são: a IFRS 3 – Concentrações de Atividades Empresariais, a IAS 36 – Imparidade de Ativos e a IAS 38 – Ativos Intangíveis.

A nossa investigação incide sobre o *goodwill* e o seu impacto nos resultados e o seu objetivo é aferir se o tratamento dado ao *goodwill* tem implicações no resultado e se é feito de forma correta.

Para isso, analisamos os relatórios e contas de empresas cotadas na *Euronext* a 31 de Dezembro de 2011, o período analisado foi o triénio de 2009,2010 e 2011 e posteriormente comparamos os nossos resultados com os resultados do estudo efetuado por Carvalho et al (2010).

Iniciamos com uma seleção da amostra para responder às hipóteses em estudo, pelo que nos socorremos do SPSS e do Excel.

Para o efeito, dividimos o trabalho em duas partes: uma teórica, que enquadra a temática em análise, expõe o quadro normativo, procede a uma revisão de estudos similares, e outra empírica, onde é apresentada a metodologia de investigação e discutidos os resultados.

A parte teórica denominada por revisão da literatura tem três capítulos. O primeiro capítulo é alusivo ao conceito de *goodwill*, onde encontramos diversas opiniões sobre o seu conceito. O segundo capítulo, intitulado como “o quadro normativo do *goodwill*” aborda o seu reconhecimento, mensuração e divulgação e também faz uma breve abordagem sobre a evolução do normativo contabilístico sobre o *goodwill*. O terceiro capítulo, intitulado “o impacto do *goodwill* nos resultados” apresenta uma serie de estudos realizados na área do *goodwill*, sobre a questão do impacto nos resultados.

Relativamente à parte empírica, é composta por dois capítulos: Metodologia da investigação e análise e discussão dos resultados obtidos. Começamos por fazer uma abordagem à metodologia de investigação, depois iremos desenvolver as hipóteses de investigação, seguidamente será feita a seleção e caracterização da amostra e apresentado o processo de recolha e de tratamento de dados, o que resultará na análise e discussão dos resultados obtidos.

O impacto do *goodwill* nos resultados

Por fim, as conclusões traduzem a importância do tema objeto de estudo, em que se evidencia um conjunto de critérios essenciais na análise do *goodwill*, aplicado nas empresas cotadas na *Euronext*, limitações e linhas de investigação futuras, que contribuem para a identificação dos problemas e dificuldades encontradas.

Parte A - Revisão da Literatura

A primeira parte apresenta o quadro teórico suportado nos trabalhos acadêmicos e de associações de profissionais, do tema *goodwill*, tema esse que constitui o pilar central deste trabalho, o qual está dividido em três capítulos.

O primeiro capítulo aborda o tema do *goodwill*, em termos de conceito, o segundo capítulo aborda o quadro normativo do *goodwill*, em termos de reconhecimento, mensuração e divulgação do *goodwill*. O terceiro capítulo dá ênfase ao impacto do *goodwill* nos resultados.

1. Conceito de *Goodwill*

Um dos primeiros artigos sobre o *goodwill* é datado de 1884, e foi publicado na revista *The Accountant William Harris* intitulada *Goodwill*, referindo o crescimento significativo do mesmo com o aparecimento das sociedades por ações. Contudo, o primeiro trabalho sistemático tendo como tema central o *goodwill*, surgiu em 1891, por *Francis More*, num artigo publicado na revista mencionada, anteriormente, onde relacionou a avaliação do *goodwill*, suportada em diferentes critérios e opiniões.

Segundo *Jonhson and Petrone* (1998), o *goodwill*:

- é um ativo, não porque tem um custo, mas porque possui a capacidade de contribuir para futuras entradas líquidas de caixa.
- atende à definição de ativo mas afirma que não é um ativo desgastável, isto é, o seu valor não diminui através do tempo como prédios e equipamentos.

Outros investigadores¹ argumentam que o *goodwill* é um ativo valioso que mantém o seu valor, e que, geralmente, aumenta ao longo do tempo, pelo que não deveria ser amortizado de maneira nenhuma, mas antes deveria ser reduzido somente quando considerado deteriorado. Atualmente esta situação esta patente no nosso normativo nacional, o *goodwill* deixou de ser amortizável.

¹ Pimpão (1997), Davis (1989), Henning (1994)

Tal como referido, existem diversos estudos sobre o *goodwill* e cada autor define-o da forma que entende ser a mais correta, ou seja, da forma que entende ser a mais perceptível. A sua natureza é, muitas vezes, tema de discussão aquando do seu reconhecimento, pois muitas vezes os especialistas divergem entre si. Segundo Martins (1972), ainda há muitas dúvidas e controvérsias sobre a natureza, conceito e mensuração do *goodwill*.

Schmidt e Santos (2009) colaboram com esta visão quando citam que o conceito, a forma de avaliação do *goodwill* e sua natureza, faz dele, um dos temas mais complexos da contabilidade.

Segundo *Iudicibus e Marion* (1999), o *goodwill* é a diferença entre o valor da empresa e o valor de mercado dos ativos e passivos. Por sua vez Monobe (1986), afirma que o *goodwill* corresponde à diferença entre o valor atual da empresa como um todo, em termos de geração de lucros futuros, e o valor económico dos seus ativos apresentando, portanto, uma característica residual.

Tentaremos ilustrar algumas definições, características e particularidades do *goodwill* encontradas na literatura.

Segundo Nunes citado por Soares e Rocha (2009), “*O goodwill representa o valor da parte intangível do negócio nomeadamente o valor da marca, o valor da base de clientes existentes, o valor das relações com a banca e com os fornecedores e outro tipo de vantagens intangíveis. Dado que mede o valor de algo intangível, a atribuição de um valor monetário ao goodwill é extremamente difícil. Em alguns casos o valor do goodwill ultrapassa significativamente o valor contabilístico dos seus ativos. De facto, existem empresas em que o valor dos ativos tais como equipamentos, instalações e outros são insignificantes quando comparados com o valor da sua carteira de clientes ou com o valor dos seus funcionários*”.

Segundo *Hendriksen e Breda* (1999), o *goodwill* é o intangível de maior relevância para as empresas. Podemos dizer, que o *goodwill* valoriza as empresas, porém, ele é de difícil mensuração devido à sua subjetividade e ao facto da sua avaliação não possuir uma forma específica. “ O principal exemplo de um ativo intangível que não possui usos alternativos, não é separável, e cujos benefícios são muito incertos, é o *goodwill*”. Muitas outras questões surgem aquando da análise do *goodwill*, como por exemplo, o porquê das empresas adquirem outra por um valor superior do seu valor contabilístico. Soares e Rocha

(2009) ilustram duas perspectivas no conceito do *goodwill*, que ajudam a compreender tal facto:

- Numa perspectiva financeira, o *goodwill* é considerado na óptica da empresa adquirente um pagamento antecipado de benefícios económicos futuros não só dos elementos patrimoniais da adquirida mas, sobretudo, da sua capacidade de gerar lucros no futuro;
- Numa perspectiva económica, o *goodwill* considera-se a possibilidade de identificar ativos intangíveis não reconhecidos do ponto de vista interno da adquirida, reconhecendo-se-lhe um potencial imaterial capaz de gerar lucros futuros acima do esperado para a empresa como sejam o seu *know-how*, a marca, a quota de mercado, a boa reputação, a carteira de clientes, a qualidade de gestão, o bom relacionamento com os clientes, a satisfação e a motivação dos funcionários e colaboradores no âmbito do exercício das suas funções, o bom relacionamento nos meios empresariais, autárquicos e até governamentais, as patentes registadas, os direitos exclusivos de comercialização, a sua localização, entre outros.

Será precisamente este conjunto de elementos imateriais, denominado de *goodwill*, que levará a empresa adquirente a pagar um montante superior ao do simples valor contabilístico dos elementos identificados nas demonstrações financeiras da empresa adquirida.

A definição mais encontrada na nossa literatura descreve o *goodwill*, como a diferença entre o valor da empresa e o seu património líquido avaliado a valores de mercado.

No normativo internacional, do IASB “o *goodwill* é um ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos” (IFRS3-Apêndice A).

Relativamente ao normativo nacional, o *goodwill* corresponde à qualquer diferença positiva (se negativa deve ser reconhecida como rendimento do período) entre o custo da concentração de atividades empresariais e o interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis, e, da qual se esperem benefícios

económicos futuros. O *goodwill* representa um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros. (§ 23 e § 32 a § 36 NCRF 14).

De uma forma muito sucinta apresentamos as características do *goodwill*:

- A capitalização do *goodwill*, sem ser permitida a sua amortização periódica, pode propiciar um resultado mais atractivo na apresentação das demonstrações financeiras, dado que o resultado líquido não seria reduzido por aquelas, mas também pode resultar em mais situações de abuso do que qualquer outro método, Fontanot (2003). A amortização periódica aumentava os gastos o que provocava um impacto nos resultados, sem a sua amortização deixa de existir esse gasto e o resultado pode se tornar mais atrativo;

- A imparidade pode, por exemplo, gerar um forte ganho por acção, que poderia levar o mercado a pensar que uma empresa está a ter um desempenho melhor do que o previsto, fazendo com que o mercado de acções suba, Basi e Penning (2002);

- Os gastos dos testes de imparidade são susceptíveis de serem elevados o que, também, tem impacto negativo nos resultados e os benefícios podem ser reduzidos pela sua potencial falta de fiabilidade. Para as empresas de menor dimensão, cotadas ou não cotadas em bolsa, os gastos podem não compensar qualquer possível benefício. O teste de imparidade proposto requer a avaliação justa de todos os activos e passivos em uma unidade geradora de caixa. Esta avaliação será cara e demorada, White (2003);

- O *goodwill* adquirido numa concentração de actividades empresariais deve, a partir da data da aquisição, ser imputado a cada uma das unidades geradoras de caixa, ou grupo de unidades geradoras de caixa, da adquirente, que se espera que beneficiem das sinergias da concentração (§ 80 IAS 36);

- Quando o *goodwill* estiver relacionado com uma unidade geradora de caixa, mas não tenha sido imputado a essa unidade, a unidade deve ser testada quanto à imparidade sempre que exista uma indicação de que possa estar com imparidade (§ 88 IAS 36).

Até agora foi, sempre, mencionado o *goodwill* gerado externamente. No entanto não poderemos esquecer que o *goodwill* pode ser também gerado internamente. Por vezes o

mesmo é confundido com os ativos gerados internamente, mas não o deveria ser, pois o *goodwill* gerado internamente, segundo as normas internacionais, não deve ser reconhecido como um ativo, (§ 48 IAS 38).

É entendimento do IASB que, embora em alguns casos a despesa seja incorrida para gerar benefícios económicos futuros, ela não resulta na criação de um ativo intangível que se encaixe nos critérios de reconhecimento estabelecidos (§ 49 IAS 38). Tais despesas são, frequentemente, descritas como *goodwill* gerado internamente.

A Figura 1 esquematiza a situação mencionada anteriormente:

Figura 1: *Goodwill* gerado internamente



Fonte: Adaptado de Silva, E. S. (2004). Normas Internacionais de contabilidade: Vida Económica.

No capítulo seguinte, iremos analisar o quadro normativo sobre o *goodwill*, onde encontramos a forma como o mesmo pode ser, reconhecido, mensurado e divulgado e se procede a uma evolução do normativo contabilístico.

2. O quadro Normativo sobre o *Goodwill*

A adoção das *International Accounting Standards* e das *Internacional Financial Reporting Standards* (IAS/IFRS), na terminologia portuguesa (NIRF), é obrigatória na UE, desde 2005, para todas as entidades com títulos cotados em bolsa, sendo ainda possível, cada Estado Membro adotar de forma mais abrangente estas normas.

Em Portugal, a adoção das IAS/IFRS é opcional nas demonstrações financeiras consolidadas de entidades com títulos não cotados e nas demonstrações financeiras individuais de filiais das entidades cotadas, sendo a única condição exigível para exercer essa opção a existência de certificação legal de contas da entidade.

O normativo contabilístico nacional, no que se refere ao *goodwill*, sofreu alterações significativas nos últimos tempos decorrente da reforma contabilística do SNC e baseou-se no normativo internacional, o que fez com que existissem muitas semelhanças entre os dois normativos.

Para termos sucesso na sua interpretação recorreremos às normas internacionais e nacionais, a investigações evidenciadas na literatura, tendo que iremos identificar quais as normas referenciadas.

Na NCRF 6 e a IAS 38 (ativos intangíveis), analisamos o que são ativos intangíveis e o porquê do *goodwill* ser um deles. Estas normas foram mencionadas pois o *goodwill*, como já vimos anteriormente, é um ativo intangível, e como tal antes de o reconhecer, mensurar e divulgar devemos ter atenção ao que nos diz a norma.

Segundo Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2010), o *goodwill* constitui um clássico e controverso problema contabilístico, referenciado na doutrina contabilística como o mais intangível dos intangíveis.

A NCRF 12 e a IAS 36 (imparidade de ativos), têm grande importância quando nos referimos ao *goodwill*, pelo facto do mesmo ser sujeito a testes de imparidades, quando anteriormente era amortizável, isto aconteceu após a implementação do Sistema de Normalização Contabilística.

Todas estas normas, no que se refere ao *goodwill*, devem ser articuladas com a NCRF 14 e a IFRS 3 (Concentração de Atividades empresariais), o mesmo só poderá fazer parte de uma rubrica do balanço quando for adquirido numa concentração de atividades empresariais, resultante de uma combinação de negócios.

Os subcapítulos seguintes focalizam o processo contabilístico do *goodwill*, em termos do seu reconhecimento, da sua mensuração, da sua divulgação e, por último, de uma breve abordagem sobre a evolução normativa.

2.1. Reconhecimento

Reconhecimento é o processo de incorporar no balanço e na demonstração de resultados um item que satisfaça a definição de um elemento e satisfaça os critérios de reconhecimento, (§81 EC). A Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística (2009), nos § 87 e 88 e a Estrutura Conceptual do IASB (2003) nos § 89 e 90, mencionam o reconhecimento de ativos da seguinte forma:

— Um ativo é reconhecido no balanço quando for provável que os benefícios económicos futuros fluam para a entidade e o ativo tenha um custo ou um valor que possa ser mensurado com fiabilidade;

— Um ativo não é reconhecido no balanço quando, relativamente ao dispêndio incorrido, seja considerado improvável que benefícios económicos fluirão para a entidade para além do período contabilístico corrente. Em vez disso, tal transação resulta no reconhecimento de um gasto na demonstração dos resultados. Este tratamento não implica que a intenção do órgão de gestão, ao incorrer no dispêndio, fosse outra que não a de gerar benefícios económicos futuros para a entidade, ou que a gestão dos negócios fosse mal orientada. A única implicação é a de que o grau de certeza de que os benefícios económicos fluirão para a entidade para além do período contabilístico corrente é insuficiente para justificar o reconhecimento de um ativo.

Tal como seria de esperar a IAS 38, no que se refere ao reconhecimento de ativos intangíveis faz a mesma descrição, reforçando que o *goodwill* gerado internamente não é reconhecido como um ativo, porque ele não é um recurso identificável controlado pela

entidade que possa ser fiavelmente mensurado (§ 48 IAS 38). As diferenças entre o valor justo de uma entidade e o valor dos ativos líquidos identificáveis registados, contabilisticamente, podem a qualquer momento, ser afetadas por uma série de fatores que alteram o valor da entidade.

A IFRS 3 (2009) menciona que no princípio do reconhecimento, a adquirente deve reconhecer, separadamente, do *goodwill*, os ativos identificáveis adquiridos, os passivos assumidos e qualquer interesse que não controla na adquirida (§ 10 IFRS 3).

Segundo Carvalho *et al* (2009), apenas serão reconhecidos como ativos intangíveis os itens que atendem aos critérios de reconhecimento da norma: identificabilidade, controlabilidade e existência de benefícios económicos futuros esperados. Iremos explicar o que significa cada um dos critérios para que seja mais fácil a sua interpretação.

Um ativo satisfaz o critério da identificabilidade na definição de um ativo intangível quando (§ 12 IAS 38):

- a) for separável, isto é, capaz de ser separado ou dividido da entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, seja individualmente ou em conjunto com um contrato, ativo ou passivo relacionado; ou
- b) resultar de direitos contratuais ou de outros direitos legais, quer esses direitos sejam transferíveis quer sejam separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.

De acordo com o § 13 da IAS 38, o critério de controlabilidade é satisfeito quando uma entidade controla um ativo se a entidade tiver o poder de obter benefícios económicos futuros que fluam do recurso subjacente e puder restringir o acesso de outros a esses benefícios.

A capacidade de uma entidade de controlar os benefícios económicos futuros de um ativo intangível enraíza-se nos direitos legais que sejam imponíveis num tribunal. Na ausência de direitos legais, é mais difícil demonstrar controlo sobre o ativo. Porém, o cumprimento legal de um direito não é uma condição necessária para o controlo porque uma entidade pode ser capaz de controlar os benefícios económicos futuros de alguma outra maneira (§ 13 IAS 38).

Segundo Gomes *et al*, (2005), o controlo não pode ser, apenas, visto no seu sentido legal deverá, também, ser analisado do ponto de vista económico como a capacidade que

uma entidade tem para exercer os seus direitos, para reclamar legalmente direitos ou serviços, sendo interpretado como o direito de usar ou de controlar.

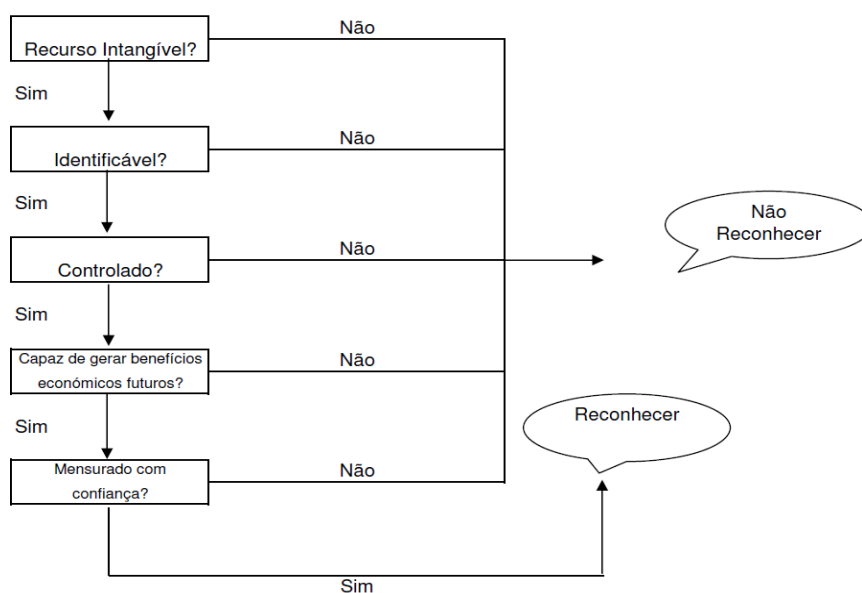
No que diz respeito aos benefícios económicos futuros, o § 17 da IAS 38, refere que os mesmos, que fluem de um ativo intangível podem incluir réditos da venda de produtos ou serviços, poupanças de gastos, ou outros benefícios resultantes do uso do ativo pela entidade. Por exemplo, o uso da propriedade intelectual num processo de produção pode reduzir os custos de produção futuros e não aumentar os réditos futuros.

Por sua vez Lopes e Viana (2008), não reconhece impossibilidade de retirar da categoria de intangíveis, os ativos que não sejam satisfeitos os critérios mencionados por Carvalho et al (2009), restringe apenas a possibilidade de os reconhecer com tal.

De acordo com a IAS 38 (§ 9 a 17), os ativos intangíveis possuem as seguintes características: inexistência de substância física, identificabilidade, controlo sobre o recurso e existência de benefícios económicos futuros. O que vai de encontro com o já referido anteriormente, por Carvalho *et al* (2009). Apesar de existir uma pequena diferença na inexistência de substância física, Carvalho *et al* (2009), parte do princípio que essa característica já está definida à priori.

A Figura 2 ilustra esquematicamente, as condições de definição de um ativo intangível no momento para ser ou não ser reconhecido:

Figura 2: Reconhecimento de Ativos Intangíveis



Fonte: Domingos et al (2009): Ativos intangíveis e seu tratamento numa concentração de atividades empresariais. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 112, 33-36.

Primeiramente para ser reconhecido como ativo intangível tem de ser um recurso, depois verificar se o mesmo é identificável, de seguida confirmar se o mesmo pode ser controlado, se é capaz de gerar benefícios económicos futuros, e se pode ser mensurado com confiança, ou seja se o seu gasto pode ser determinado com fiabilidade. Se reunir todas estas condições, o ativo intangível pode ser reconhecido, caso contrário não se poderá proceder ao seu reconhecimento.

Após satisfeitos todos os requisitos necessários para o reconhecimento, a entidade passa à fase seguinte, que é a sua mensuração.

2.2. Mensuração

Como foi mencionado, anteriormente, após satisfeitos os requisitos de reconhecimento de um ativo intangível, a entidade deverá proceder à sua mensuração. No entanto, vários investigadores² defendem que a mensuração no caso dos ativos intangíveis traz consigo um grau de imprecisão, dada a subjetividade dos mesmos.

Segundo *Melymyka (2004)* citado por *Gomes et al (2005)*, os ativos intangíveis são de difícil mensuração, uma vez que eles não criam valor por si só e advêm dos direitos de propriedade associados ao ativo, por isso, só podem ser fielmente mensurados no contexto da organização e tendo em conta a estratégia global da empresa, bem como todos os outros ativos tangíveis e intangíveis.

Para tentarmos compreender o porquê destas afirmações, analisamos a Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística (2009) e a da Estrutura Conceptual do IASB (2003) referente à mensuração, onde os § 97 a 99 e os § 99 e 100 respetivamente, referem, quais e como são utilizadas diferentes bases de mensuração e qual a regra, geralmente, adotada pelas entidades:

— Mensuração é o processo de determinar as quantias monetárias pelas quais os elementos das demonstrações financeiras devam ser reconhecidos e inscritos no balanço e na demonstração dos resultados. Isto envolve a seleção da base particular de mensuração.

² Machado (1993), Siegel (1975), Sherman(2001).

— São utilizadas diferentes bases de mensuração em graus diferentes e, em variadas, combinações nas demonstrações financeiras. Elas incluem as seguintes:

(a) Custo histórico - Os ativos são registrados pela quantia de caixa, ou equivalentes de caixa paga ou pelo justo valor da retribuição dada para os adquirir no momento da sua aquisição;

(b) Custo corrente - Os ativos são registrados pela quantia de caixa ou de equivalentes de caixa que teria de ser paga se o mesmo ou um ativo equivalente fosse correntemente adquirido;

(c) Valor realizável (de liquidação) - Os ativos são registrados pela quantia de caixa, ou equivalentes de caixa, que possa ser correntemente obtida ao vender o ativo numa alienação ordenada;

(d) Valor presente - Os ativos são escriturados pelo valor presente descontado dos futuros fluxos líquidos de caixa que se espera que o item gere no decurso normal dos negócios;

(e) Justo valor - Quantia pela qual um ativo poderia ser trocado ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso, numa transação em que não exista relacionamento entre elas.

— A base de mensuração, geralmente, adotada pelas entidades ao preparar as suas demonstrações financeiras é o custo histórico.

De acordo com o IASB, quando se procede à mensuração do *goodwill*, deverá utilizar-se um dos dois modelos existentes, o modelo do custo ou o modelo de revalorização:

- Modelo do custo, após o seu reconhecimento inicial, o ativo intangível deve ser escriturado pelo seu custo menos qualquer amortização acumulada e quaisquer perdas por imparidade acumuladas (§ 74 IAS 38).
- Modelo de revalorização, após o reconhecimento inicial, um ativo intangível deve ser escriturado por uma quantia revalorizada, que seja o seu justo valor à data da revalorização menos qualquer amortização acumulada subsequente e quaisquer perdas por imparidade acumuladas subsequentes. No entanto não podemos esquecer que o modelo de revalorização só poderá ser utilizado se o justo valor puder ser fielmente apurado com referência a um mercado ativo (§ 75 IAS 38).

A partir do momento que um ativo intangível é mensurado usando um destes modelos, todos os outros terão de ser mensurados utilizando o mesmo modelo (§ 72 IAS 38).

No entendimento de *Hendriksen* (2005), existem três níveis para mensuração do *goodwill*:

- Mensuração das atitudes favoráveis em relação à empresa. Respeita à valorização do comportamento intangível da empresa, ou seja, está relacionado com a boa administração, o bom relacionamento com os clientes, fornecedores, funcionários e comunidade, bem como vantagens negociais e localização favorável ao negócio. Pode-se verificar que estes atributos não estão relacionados com um ativo em particular, mas com a empresa como um todo;
- Valor atual da diferença positiva entre o lucro futuro esperado e o retorno considerado normal sobre o investimento total, não incluindo o *goodwill*. Refere-se ao valor presente dos fluxos financeiros, isto é, o *goodwill* é, neste caso, mensurado pelo valor actual das expectativas de lucros futuros em excesso (também designado pelo método DCF – “*Discounted Cash Flow*”);
- Diferença entre o valor total da empresa e as avaliações dos seus ativos líquidos tangíveis e intangíveis individuais. Todos os activos, tangíveis e intangíveis, são identificados e avaliados a valores de mercado individualmente.

Nestes três níveis para a mensuração, podemos referir que *Hendriksen* menciona sempre o modelo de revalorização existente no normativo internacional.

Por sua vez, Pires e Rodrigues (2002), referem que o justo valor apresenta a vantagem de garantir uma maior relevância na informação divulgada.

Após a identificação de todos os activos, se mesmo assim sobrar algum valor residual, este será o *goodwill*, que não é imputado a nenhum ativo específico, mas sim à empresa como um todo.

Em suma podemos identificar características significativas aquando da mensuração do *goodwill*:

- Não é amortizável.
- É obrigatório fazer um teste de imparidade, anualmente, no mínimo, considerando que existe imparidade se a quantia escriturada da Unidade Geradora de Caixa àquela que se atribuir o *goodwill*, for maior do que a sua quantia recuperável.
- As perdas por imparidade não revertem em períodos subsequentes, posto que o incremento na quantia recuperável do *goodwill* provavelmente corresponde a um *goodwill* gerado internamente.
- A inseparabilidade do *goodwill*, ou seja, não é possível separar o *goodwill* da empresa, ou mesmo identificá-lo numa máquina ou num imóvel.

2.3. Divulgação

Divulgar significa dar a conhecer outras informações importantes que sejam relevantes para os utentes/utilizadores das demonstrações financeiras. Deste modo os mesmos terão conhecimento da situação real das entidades.

As divulgações devem constar nas notas do anexo às demonstrações financeiras e podem consistir em texto explicativo ou quadros complementares para que melhor se compreendam o balanço e a demonstração de resultados.

Mencionamos aqui quais os principais aspetos a divulgar:

- ✓ Descrição dos fatores que contribuíram para o reconhecimento do *goodwill*;
- ✓ Descrição de cada ativo intangível que não tenha sido reconhecido separadamente do *goodwill* e uma explicação sobre a razão pela qual não foi possível mensurar o justo valor do ativo intangível com fiabilidade;
- ✓ Uma avaliação das alterações na quantia escriturada de *goodwill* durante o período, devendo para este efeito mostrar separadamente:
 - A quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no início do período;
 - O *goodwill* adicional reconhecido durante o período;
 - Quaisquer outras alterações na quantia escriturada durante o período;

- A quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no final do período.

No normativo internacional, a IAS 38, refere o que se deve divulgar em cada ativo intangível, diferenciando os que são gerados internamente dos que não o são. Assim segundo o § 118 da IAS 38, a entidade deve divulgar, no que se refere ao *goodwill*:

- ✓ a sua vida útil, neste caso, indefinida;
- ✓ a quantia bruta escriturada (agregada com as perdas por imparidade acumuladas) no começo e fim do período;
- ✓ uma reconciliação da quantia escriturada no início e no fim do período mostrando: adições, indicando separadamente as adições provenientes de desenvolvimento interno, as adquiridas separadamente e as adquiridas através de concentrações de atividades empresariais, aumentos ou diminuições durante o período resultantes de revalorizações segundo os §§ 75, 85 e 86 de perdas por imparidade reconhecidas ou revertidas diretamente no capital próprio de acordo com a IAS 36 (se existirem),
- ✓ perdas por imparidade reconhecidas nos lucros ou prejuízos durante o período de acordo com a IAS 36 (se houver),
- ✓ perdas por imparidade revertidas nos lucros ou prejuízos durante o período de acordo com a IAS 36 (se houver),
- ✓ diferenças cambiais líquidas resultantes da transposição das demonstrações financeiras para a moeda de apresentação, e da transposição de uma unidade operacional estrangeira para a moeda de apresentação da entidade, e outras alterações na quantia escriturada durante o período.

Tudo isto contribui para que a sua divulgação seja o mais transparente possível. A transparência na divulgação é importante e fundamental para que a informação transmitida de cada empresa seja a mais correta, quando analisada pelos seus *shareholders*. Referimos alguns autores que mencionam como deveria ser feita e porquê.

Gomes (2006) considera que as empresas não devem restringir-se em divulgar, apenas, as informações requeridas pela regulamentação mas transmitir as informações que qualquer indivíduo ou entidade, com interesse nos ativos da empresa, tenham condições de constituir uma visão correta sobre sua realidade.

Na divulgação dos investimentos realizados em ativos intangíveis, Queiroz (2005) considera que, sob o ponto de vista do investidor, existe uma percepção no mercado de que as companhias mais empenhadas em evidenciar os seus ativos intangíveis serão as mais valorizadas.

O mesmo autor considera que os investidores incutem, cada vez mais, um volume maior de informações sobre os ativos intangíveis, pois sem essas informações, as suas projeções e avaliações tendem a afastar-se do valor justo, resultando numa crescente volatilidade no mercado e num acréscimo do custo de capital.

Martins (1972) afirma que qualquer divulgação ao público externo sobre elementos intangíveis, seja sobre os investimentos realizados, seja sobre os resultados obtidos, caracteriza-se como uma ação voluntária das empresas e em informação adicional.

A pesquisa realizada por Antunes (2004) identificou que, apenas, a metade dos 30 gestores entrevistados divulgou o valor dos investimentos realizados no elemento humano, justificando tratar-se de informação estratégica não disponível, ou que não dispunham da informação.

A mesma pesquisa levou Antunes (2004) a ponderar que muito da discussão sobre a obrigatoriedade da divulgação dessas informações, por meio do relatório anual, como demonstração complementar às demonstrações financeiras exigidas por lei, tinha o ponto contra justamente na questão de beneficiar os concorrentes. Em contrapartida, concordou que poderiam representar uma informação relevante aos acionistas, potenciais investidores, clientes e sociedade no geral, não havendo, entretanto, um consenso no aspeto dos benefícios que traria às empresas.

Antunes (2004) refere ainda, que em relação ao tema divulgação, são escassas as fontes de informação sobre o assunto, associada a uma falta de regulamentação específica sobre o tema. O que faz com que os observadores tenham de percorrer várias fontes a fim de obter as informações sobre os ativos intangíveis, pois consideram-nos importantes quando analisam investimentos.

Em conclusão, consideramos que uma maior exigência de divulgação acerca das bases de determinação dos testes de imparidade, pressupostos utilizados e divulgação explícita do resultado dos mesmos, nomeadamente, a divulgação da quantia recuperável determinada, em muito contribuiria para uma maior transparência e qualidade da informação divulgada.

Mas nem sempre se verificaram as características acima mencionadas, quer no que se refere ao reconhecimento, à mensuração ou à divulgação do *goodwill*. Durante anos existiram alterações significativas registadas no normativo internacional e nacional.

Assim no ponto seguinte iremos analisar a evolução do normativo no que se refere ao *goodwill*.

2.4. Evolução do normativo contabilístico sobre o *Goodwill*

Neste ponto selecionamos, apenas, as normas que dizem respeito ao *goodwill*. Começamos por identificar a origem e evolução de cada uma das normas salientando, apenas os pontos que dizem respeito a alterações que possam afetar o *goodwill*.

Na NCRF 6 e a IAS 38 (ativos intangíveis), analisamos o que são ativos intangíveis e o porquê do *goodwill* ser um deles. Estas normas foram mencionadas pois o *goodwill*, como já vimos anteriormente, é um ativo intangível, e como tal antes de o reconhecer, mensurar e divulgar devemos ter atenção ao que nos diz a norma. Segundo Carvalho, Rodrigues e Ferreira (2010), afirmam que o *goodwill* constitui um clássico e controverso problema contabilístico, referenciado na doutrina contabilística como o mais intangível dos intangíveis.

Seguidamente foi referida a NCRF 12 e a IAS 36 (imparidade de ativos), este tema tem grande importância quando nos referimos ao *goodwill*, pelo facto do mesmo ser sujeito a testes de imparidades, quando anteriormente era amortizável, isto aconteceu após a implementação do sistema de normalização contabilística.

Todas estas normas, no que se refere ao *goodwill*, devem ser articuladas com a IFRS 3 (Concentração de Atividades empresariais), o mesmo só poderá fazer parte de uma rubrica do balanço quando for adquirido numa concentração de atividades empresariais, resultante de uma combinação de negócios.

2.4.1. Ativos Intangíveis

A NCRF 6 é baseada na IAS 38, que foi adotada pela União Europeia pelo regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão.

O impacto do *goodwill* nos resultados

A IAS 38 visa regulamentar o tratamento contabilístico dos ativos intangíveis que não se encontram especificamente tratados noutras IAS, bem como especificar de que forma estes devem ser mensurados. Visa a harmonização no tratamento dos intangíveis de modo a tornar mais claro e uniforme o entendimento sobre estes ativos fixos.

Para compreendermos a sua origem e evolução iremos analisar o quadro que se segue sobre a evolução temporal da IAS 38, através do Quadro 1:

Quadro 1- Evolução Temporal da IAS 38 – Ativos intangíveis.

Data	Descrição
fevereiro de 1977	Projeto de apresentação E9- Contabilidade para pesquisas e desenvolvimento (<i>Exposure Draft E9 Accounting for Research and Development Activities</i>).
julho de 1978	IAS 9 (1978) - Contabilidade para pesquisas e desenvolvimento.
1 de janeiro de 1980	Data efetiva da IAS 9 (1978).
agosto de 1991	Projeto de apresentação E37 - Custos de pesquisa e desenvolvimento (<i>Exposure Draft E37 Research and Development Costs</i>).
dezembro de 1993	IAS 9 (2003) - Custos de pesquisa e desenvolvimento.
1 de janeiro de 1995	Data efetiva da IAS 9 (1993).
junho de 1995	Projeto de apresentação E50- Ativos intangíveis (<i>Exposure Draft E50 Intangible Assets</i>).
agosto de 1997	E50 foi modificado e substituído pelo projeto de apresentação E59 ativos intangíveis.
setembro de 1998	IAS 38 Ativos intangíveis.
1 de julho de 1999	Data efetiva da IAS 38 (1998).
31 de março de 2004	Revisão da IAS 38.
1 de abril de 2004	Data efetiva da IAS 38 após revisões de março de 2004.
22 de maio de 2008	Aditamentos à IAS 38 após melhoramentos anuais da IFRS 2007 (sobre publicidade e atividades promocionais e sobre o método de amortização por unidades de produção).
1 de janeiro de 2009	Data efetiva da IAS 38 após revisões de maio de 2008.
16 de abril de 2009	Aditamentos à IAS 38 após melhoramentos anuais da IFRS 2009 (sobre mensuração de ativos intangíveis em combinações de negócios).
1 de julho de 2009	Data efetiva da IAS 38 após revisões de abril de 2009.

Fonte: adaptado site da deloitte -<http://www.iasplus.com/en/standards/standards/standard37>

Em fevereiro de 1977 é elaborado o projeto de apresentação E9, mas apenas em 1 de Janeiro de 1980 entra em vigor a IAS 9 (1978) – Contabilidade para pesquisas e desenvolvimento.

Em Agosto de 1991, surge o projeto de apresentação E37, que deu origem à alteração do nome da IAS 9 para custos de pesquisa e desenvolvimento, que entrou em vigor a 1 de janeiro de 2005. Em junho de 2005 surge o projeto de apresentação E50 que deu origem ao nome atual da norma, ativos intangíveis, esse projeto foi alterado em agosto de 1997, pelo projeto E59, que deu origem à IAS 38 ativos intangíveis, com data efetiva a 1 de julho de 1999. Em março de 2004 a IAS 38 sofreu revisões e em abril do mesmo ano chegou até nós com as devidas revisões.

Os aditamentos resultantes das melhorias anuais às IFRS (maio de 2008) dizem respeito a:

- método de amortização por unidade de produção;
- atividades promocionais e de publicidade.

Destes melhoramentos, resultam emendas aos §§ 85 e 86:

Se a quantia escriturada de um ativo intangível for aumentada como resultado de uma revalorização, o aumento deve ser reconhecido em outro rendimento integral e acumulado no capital próprio numa conta com o título de excedente de revalorização e não creditado diretamente no capital próprio como estava anteriormente mencionado. Assim como a diminuição, também, deverá ser reconhecida em outro rendimento integral até ao ponto de qualquer saldo credor existente no excedente de revalorização com respeito a esse ativo. A diminuição reconhecida em outro rendimento integral reduz a quantia acumulada no capital próprio com o título de excedente de revalorização. Ou seja deixa de ser reconhecido diretamente no capital próprio, para o ser em outro rendimento integral.

No § 87, «através da demonstração dos resultados» é emendado para «através dos lucros ou prejuízos». Entra em vigor em 1 de janeiro de 2009, sendo permitida a adoção antecipada.

Em abril de 2009, os aditamentos resultantes das Melhorias às IFRSs com relação a:

- contabilização de ativos intangíveis adquiridos em combinações de negócios

- técnicas de avaliação na mensuração do valor justo de ativos intangíveis que não são negociados em mercados ativos.

Com a nova redação o parágrafo § 11 IAS 38, altera a descrição de que o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais representa um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos, para o *goodwill* reconhecido numa concentração de atividades empresariais é um ativo que representa os benefícios económicos futuros resultantes de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não sejam individualmente identificados nem separadamente reconhecidos.

O efeito da probabilidade referido no § 25 da IAS 38, deixa de ser refletido no gasto do ativo, para se transformar num influxo de benefícios económicos mesmo que haja a incerteza quanto à tempestividade ou quantia dos mesmos.

Em relação à mensuração do justo valor de um ativo intangível adquirido numa concentração de atividades empresariais, diz-se que um ativo intangível adquirido numa concentração de atividades empresariais for separável ou decorrer de direitos contratuais ou de outros direitos legais, existe informação suficiente para fiavelmente mensurar o justo valor do ativo (§ 35 IAS 38).

Entra em vigor a 1 de julho de 2009 e a 1 de janeiro de 2010, sendo que a aplicação antecipada é permitida para o segundo aditamento.

Deloitte (2010) faz um breve resumo da IAS 38, e enumera os pontos mais importantes da sua análise:

- Um ativo intangível, independentemente se comprado ou de criação própria, deve ser reconhecido, se:
 - for provável que os benefícios económicos futuros atribuíveis ao ativo serão recebidos pela entidade; e
 - o custo do ativo puder ser mensurado com segurança.
- Existem critérios adicionais para reconhecimento de ativos intangíveis gerados internamente.
- Todos os gastos de pesquisa são registados como despesas quando incorridos.

- Os gastos de desenvolvimento são capitalizados apenas quando for confirmada a viabilidade técnica e comercial do produto ou serviço resultante.
- Ativos intangíveis, incluindo pesquisas e desenvolvimentos em andamento, adquiridos em uma combinação de negócios, são reconhecidos separadamente do ágio se resultarem de direitos contratuais ou legais, ou puderem ser separados da entidade. Nessas circunstâncias, os critérios de reconhecimento (probabilidade de recebimento de benefícios económicos futuros e mensuração confiável) sempre são considerados satisfeitos.
- Caso um item intangível não satisfaça nem as definições nem os critérios de reconhecimento para um ativo intangível, os gastos com o item devem ser reconhecidos como despesa quando incorridos, exceto se o gasto for incorrido como parte de uma combinação de negócios, caso em que ele será considerado no montante a ser reconhecido como ágio na data de aquisição.
- Para fins de contabilização subsequente à aquisição inicial, os ativos intangíveis são classificados como:
 - de vida útil indefinida: não existe um limite previsível para o período durante o qual o ativo deverá gerar fluxos de caixa líquidos para a entidade. (Observação: “indefinido” não significa “infinito”); e
 - de vida útil definida: existe um período limitado de benefício para a entidade.
- Os ativos intangíveis podem ser contabilizados utilizando o modelo de custo ou o modelo de reavaliação (permitido apenas em casos especiais). Pelo modelo de custo, os ativos são registados ao custo menos a amortização acumulada e perdas acumuladas por *impairment*.
- Caso um ativo intangível tenha um preço de mercado cotado em um mercado ativo (o que é incomum), é permitido optar pelo modelo de reavaliação. De acordo com este modelo, o ativo é registado ao valor reavaliado, que é o justo valor na data de reavaliação menos depreciação e quaisquer perdas no valor recuperável subsequentes.
- O gasto do ativo intangível com vida útil definida (o valor residual é normalmente zero) é amortizado durante essa vida útil. Os testes de *impairment* segundo o IAS

36 são exigidos sempre que houver indicação de que o valor contabilístico excede o valor recuperável do ativo intangível.

- Os ativos intangíveis com vida útil indefinida não são amortizados, mas são anualmente testados por *impairment*. Se o valor recuperável for menor do que o valor contabilístico, a perda por *impairment* é reconhecida. A entidade também analisa se o intangível continua a ter uma vida útil indefinida.
- No modelo de reavaliação, as reavaliações são registadas regularmente. Todos os itens de uma determinada classe são reavaliados (exceto na ausência de mercado ativo para um determinado ativo). Os acréscimos ocorridos de reavaliações são reconhecidos em outras receitas abrangentes e acumulados no património líquido. Os decréscimos de reavaliação são primeiramente debitados no património contra a reserva de reavaliação relativa ao ativo específico e qualquer excesso será debitado no resultado. Na alienação ou baixa de um ativo reavaliado, a reserva de reavaliação permanece no património líquido e não é reclassificada para o resultado;
- Normalmente, os gastos subsequentes com um ativo intangível, após sua compra ou finalização, são reconhecidos como despesas. Os critérios de reconhecimento são raramente atendidos.

2.4.2. Imparidade de Ativos

A NCRF 12 é baseada na IAS 36, que foi adotada pela União Europeia pelo Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão.

Em ambas, uma perda por imparidade é o excedente da quantia escriturada de um ativo ou de uma unidade geradora de caixa em relação à quantia recuperável.

Analisemos então a origem evolução da IAS 36, através do Quadro 2:

Quadro 2- Evolução Temporal da IAS 36 – Imparidade de Ativos.

Data	Descrição
maio de 1997	Projeto de Apresentação E55 - Imparidade de Ativos (<i>Exposure Draft E55 - Impairment of Assets</i>).
junho de 1998	IAS 36 - Imparidade de Ativos.
1 de julho de 1999	Data efetiva da IAS 36 (ano de referência 1998).

O impacto do *goodwill* nos resultados

31 de março de 2004	Revisão da IAS 36.
1 de abril de 2004	Entrada em vigor da IAS 36, após revisão de Março 2004.
22 de maio de 2008	Aditamentos à IAS 36 após melhoramentos anuais das IFRS 2007 (sobre a divulgação das estimativas usadas para determinar a quantia recuperável).
1 de janeiro de 2009	Data efetiva da IAS 36 após revisões de maio 2008.
16 de abril de 2009	Aditamentos à IAS 36 após melhoramentos anuais das IFRS 2009 (sobre as unidades de caixa para o teste de imparidade do <i>goodwill</i> , que utilizam os Segmentos Operacionais da IFRS 8).
1 de janeiro de 2010	Data efetiva da IAS 36 após revisões de abril 2009.

Fonte: adaptado site da deloitte - <http://www.iasplus.com/en/standards/standard35>

O *Exposure Draft E55 - Impairment of Assets*, emitido em maio de 1997, foi objeto de várias análises críticas no âmbito das audições públicas que caracterizam o IASB, como foi o caso de uma carta enviada pela *Deloitte* ao IASC em 21 de agosto de 1997 (Deloitte), e que referia:

- já há algum tempo que o reconhecimento e mensuração da imparidade de ativos, constituíam um problema, bem como a diversidade do seu tratamento contabilístico que implicava uma complexidade de decisões motivadas por ausência de orientações claras;
- referiam ainda que, não concordavam, sob quaisquer circunstâncias, que uma perda por imparidade reconhecida em período anterior para um ativo avaliado ao custo histórico, pudesse ser revertida.

A IAS 36 (imparidade de Ativos) foi emitida em 2004, como resultado da revisão da IAS 36 (1998). Esta norma é aplicável:

- Ao *goodwill* e aos ativos intangíveis adquiridos no âmbito de uma concentração de negócios realizada em ou após 31 de março de 2004 e a todos os restantes ativos reconhecidos nas demonstrações financeiras dos períodos contabilísticos que se iniciem em ou após 31 de março de 2004, se bem que o IASB recomende a sua aplicação antes desta data, sendo tal facto divulgado nas notas; ou
- A todos os ativos reconhecidos nas demonstrações financeiras em e após a data em que a entidade aplicar pela primeira vez o IFRS 3 (2004), no caso de opção por aplicar o IFRS 3 (2004) antes da data prevista no mesmo.

As alterações resultantes das melhorias anuais às IFRS (maio de 2008), exigindo a divulgação de estimativas usadas para determinar o valor recuperável de unidades geradores de caixa que contêm ágio ou ativos intangíveis com vida útil indefinida, entram em vigor em 1º de janeiro de 2009, sendo permitida a adoção antecipada.

Os aditamentos resultantes das melhorias às IFRSs (abril de 2009) determinam que a maior unidade geradora de caixa (ou grupos de unidades) ao qual o lucro deve ser imputado para o teste de *impairment* é um segmento operacional conforme definido pelo IFRS 8, ou seja, antes da compilação de segmentos com características económicas semelhantes.

As alterações entram em vigor a 1 de janeiro de 2010, sendo permitida a adoção antecipada.

Após a análise efetuada às alterações sofridas nas imparidades de ativos, nomeadamente do *goodwill*, iremos analisar as normas de que dizem respeito à concentração de atividades empresariais.

2.4.3. Concentrações de Atividades empresariais

A Norma Contabilística de Relato Financeiro 14 é baseada na IFRS 3, que foi adotada pela União Europeia, pelo Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão. O Quadro 3 faz menção à evolução temporal da IFRS 3:

Quadro 3 - Evolução Temporal da IFRS 3 – Concentração de atividades empresariais.

Data	Descrição
1 de abril de 2001	Projeto transitado do antigo IASC.
julho de 2001	Projeto adicionado à agenda IASB.
5 de dezembro de 2002	Combinações de projeto de exposição de negócios e projetos de exposição relacionados proposta de alteração à IAS 36 e à IAS 38.
31 de março de 2004	IFRS 3 - Concentrações de Atividades Empresariais tendo em conta as versões alteradas do IAS 36 e IAS 38; IFRS 3 substitui a IAS 22.
1 de abril de 2004	Data efetiva da IFRS 3.
29 de abril de 2004	Projeto de Exposição de emendas propostas à IFRS 3

	Concentrações apenas por contrato ou que envolvam entidades mútuas após examinar os comentários sobre este ED, o Conselho decidiu incluir as questões abordadas na ED na década de 30 minutos Junho de 2005.
25 de junho de 2005	Projeto de Norma de Emendas Propostas para IFRS 3.
10 de janeiro de 2008	Revisão da IFRS 3.
1 de julho de 2009	Data efetiva da IFRS 3 revista em 2008.
6 de maio de 2010	Aditamentos à IFRS 3 após melhoramentos anuais da IFRS 2010.
1 de julho de 2010	Data efetiva da IFRS 3 após a alteração de maio de 2010.

Fonte: Adaptado do site da Deloitte - <http://www.iasplus.com/en/standards/standard43>

A IFRS 3 (Concentrações de Atividades Empresariais) surge da revisão da anterior IAS 22 Combinação de Negócios (1998), no ano de 2004. Passou a ser aplicável a partir de 31 de março do mesmo ano, contudo o IASB recomenda a sua aplicação anterior a esta data, com a respetiva divulgação nas notas da empresa.

Em 31 de março de 2004, no panorama contabilístico internacional, foi um dos temas que assumiu particular relevância, especialmente devido às mudanças contabilísticas operadas na sequência da introdução da *International Financial Reporting Standards* IFRS 3, aprovada em março de 2004, em relação com a sua antecessora, a *International Accounting Standard* IAS 22.

Enquanto a IAS 22 estabelecia que o *goodwill* tinha de ser amortizado numa base sistemática durante a sua vida útil, determinando uma presunção refutável de que a vida útil não ultrapassava os 20 anos, a IFRS 3 tem suprimida a amortização numa base sistemática, e no seu lugar, estabeleceu a realização de um teste de imparidade, com periodicidade anual, para quantificar as possíveis perdas por imparidade.

O adquirente é obrigado a divulgar uma reconciliação da quantia escriturada de *goodwill* no início e no final do período de referência, mostrando separadamente: [IFRS 3 (2008). B67 (d)],

- A quantidade bruta e as perdas por imparidade acumuladas no início dos relatórios período;
- O *goodwill* adicional reconhecido durante o período do relatório, com exceção do *goodwill* incluído num grupo de alienação que, no momento da aquisição, satisfaz os critérios para ser classificado como detido para venda de acordo com a IFRS 5

Ativos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas;

- Os ajustamentos resultantes do reconhecimento posterior de ativos por impostos diferidos durante o período de informação em conformidade com o IFRS 3 (2008);
- *Goodwill* incluído num grupo para alienação classificado como detido para venda de acordo com a IFRS 5 e *goodwill* desreconhecido durante o período sem ter sido anteriormente incluído num grupo para alienação classificado como detido para venda;
- Perdas por imparidade reconhecidas durante o período de acordo com a IAS 36 (IAS 36 exige a divulgação de informações sobre a quantia recuperável e da imparidade do *goodwill* em adição a esta exigência);
- As diferenças cambiais líquidas resultantes da taxa durante o período de acordo com a IAS 21 (Os Efeitos das Alterações nas Taxas de Câmbio);
- Quaisquer outras alterações na quantia escriturada durante o período coberto pelo relatório;
- A quantidade bruta e as perdas por imparidade acumuladas no final do período de referência.

Entre 1 de abril de 2004 a 1 de julho de 2009, tivemos mudanças significativas na IFRS 3. Em janeiro de 2008, o *International Accounting Standards Board* (IASB) aprovou alterações à norma IFRS 3 sobre concentração de atividades empresariais para entrarem em vigor no exercício a seguir a 1 de julho de 2009. A partir de 1 de julho de 2009 assistimos a uma IFRS 3 revista após a IFRS 3 substituída, iremos enumerar as principais diferenças existentes entre elas, no Quadro 4:

Quadro 4- Diferenças entre a IFRS 3 substituída e a IFRS 3 revista.

Rubrica	IFRS 3 Substituída	IFRS 3 Revista
Conceito de concentração de atividades empresariais	Junção de entidades ou atividades empresariais separadas numa única entidade que relata (nº4 da IFRS substituída)	Transação na qual um adquirente obtém o controlo de um ou mais negócios. (Apêndice B, nº5)
<i>Goodwill</i> (conceito)	O <i>goodwill</i> adquirido numa concentração de atividades empresariais representa um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos.	Ativo representando benefícios económicos futuros que aparece de outros ativos adquiridos numa concentração de atividades empresariais que não são individualmente identificados e separadamente reconhecidos. (anexo A da IFRS 3 revista)
Valorização dos interesses minoritários	Com base na quota-parte dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis.	Inclui quota-parte dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis e do <i>goodwill</i>
Ajustes nas concentrações obtidas por fases	Considerados com reavaliação	Devem afetar os resultados do período

Fonte: Adaptado Lopes (2010:32): Consolidação de contas

Em maio de 2010, surgem melhoramentos à IFRS 3, vêm alterar o § 19 princípio da mensuração: para cada concentração de atividades empresariais, a adquirente deve mensurar à data de aquisição os componentes de interesses que não controlam na adquirida que constituem interesses de propriedade presentes e conferem aos seus detentores o direito a uma parte proporcional dos ativos líquidos da entidade em caso de liquidação:

- a) pelo justo valor; ou
- b) pela parte proporcional que os interesses de propriedade presentes representam em relação às quantias reconhecidas para os ativos líquidos identificáveis da adquirida.

Na redação anterior não se fazia menção a mensurar na data de aquisição os componentes de interesses, mas sim mensurar qualquer interesse que não controla.

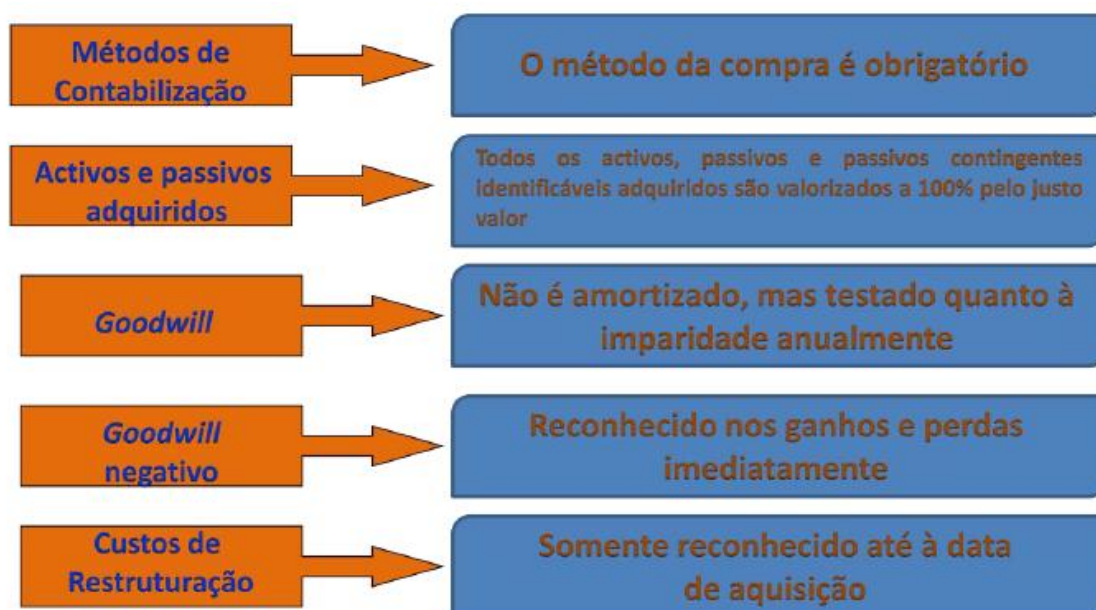
Todas as outras componentes dos interesses que não controlam devem ser mensuradas pelo justo valor à data da aquisição, salvo se as IFRSs exigirem outra base de mensuração.

O que apresenta a IFRS 3:

- conceito de concentração de negócios, que se define por ser a junção de entidades ou atividades separadas numa única entidade que relata;
- identificação do método a adotar no tratamento contabilístico;
- indicação do procedimento a adotar na identificação da parte adquirente;
- determinação e imputação do custo de concentração;
- indicação do procedimento de valorização subsequente do *goodwill* adquirido num processo de concentração de negócios;
- definição da informação a divulgar aos utentes da informação financeira.

Em resumo podemos reunir alguns dos aspetos importantes relacionados com o *goodwill* no Quadro 5:

Quadro 5- Aspetos importantes segundo a IFRS 3



Fonte: Adaptado Marques (2007), "As concentrações de atividades empresarias segundo a IFRS 3".

3. O impacto do *Goodwill* nos resultados

O tema principal desta dissertação será analisar a qualidade do impacto do *goodwill* nos resultados. Muitas são as características que poderão contribuir para a alteração nos resultados, apenas através da contabilização de um ativo intangível.

Existem diversos estudos nesta área, quase todos os que irão ser mencionados, analisaram o impacto da adoção da IAS/IFRS, que podemos encontrar no Quadro 6:

Quadro 6: Alguns autores que analisaram o impacto da adoção da IAS/IFRS

Autores	Ano	Título	Resultados
Perramon e Amat	2006	<i>IFRS Introduction and its effects on listed companies in Spain.</i>	A introdução das normas internacionais podem influenciar os resultados, devido à aplicação do justo valor a instrumentos financeiros e a nova regras para contabilizar o <i>goodwill</i> .
Jaruga et al.	2007	<i>The impact of IAS /IFRS on Polish Accounting Regulations and their Pratical Implementation in Poland.</i>	Não identificaram tendências claras de alterações no resultado líquido, proveniente das alterações ocorridas após a adoção das IAS/IFRS, mas concluíram que a referida transição trouxe alterações significativas ao nível dos resultados líquidos.
Cordeiro et al.	2007	<i>Measuring the impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in firm reporting: The case of Portugal.</i>	Não foi encontrado um padrão claro para as variações contabilísticas. Os resultados após impostos aumentam em média 14,66%.
Lopes e Viana	2008	<i>The Transition to IFRS: Disclosures by Portuguese listed companies.</i>	Através do Índice de conservadorismo de Gray, os autores concluem que as normas portuguesas são mais conservadoras do que as IAS/IFRS

Fonte: Elaboração própria

Perramon e Amat (2006) analisaram os primeiros resultados da implementação das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras de empresas espanholas cotadas e não financeiras. As reconciliações entre IAS/IFRS e normas espanholas permitiram evidenciar quais as normas internacionais de contabilidade (consideradas individualmente) e que conduziram a impactos significativos nos resultados líquidos.

São identificadas as principais diferenças entre IAS/IFRS e normas espanholas: aplicação do justo valor, custos de capitalização e contabilização do *goodwill*. Concluem que a introdução das normas internacionais pode influenciar os resultados, essencialmente devido a aplicação do justo valor a instrumentos financeiros e as novas regras para contabilizar o *goodwill*.

Os novos métodos contabilísticos sob IAS/IFRS, especialmente ao nível da capitalização de custos, dos benefícios dos empregados e dos investimentos em empresas associadas, introduzem diferenças relevantes nas demonstrações financeiras das empresas espanholas. Os testes empíricos revelam uma grande variabilidade nas diferenças reportadas de resultados líquidos sob normas espanholas e IAS/IFRS, o que dificulta a previsão do impacto nas outras empresas cotadas.

Jaruga et al. (2007) aferiram o impacto da adoção das IAS/IFRS no capital próprio e nos resultados líquidos das empresas cotadas na Polónia. Depois de analisarem as demonstrações financeiras das empresas, identificaram as alterações significativas que ocorreram.

Em relação ao capital próprio, apesar de a maioria das empresas apresentar um aumento como consequência da alteração do normativo, concluíram não ser possível identificar uma tendência clara nas alterações verificadas nesta rubrica. Os autores identificaram as principais causas das maiores diferenças (tanto positivas como negativas) verificadas nesta rubrica.

No que respeita ao resultado líquido, também não identificaram uma tendência clara das alterações verificadas nesta rubrica fruto da transição para as IAS/IFRS, mas concluíram que a referida transição trouxe alterações significativas ao nível dos resultados líquidos. Também neste caso identificaram as principais causas das maiores diferenças (tanto positivas como negativas).

Cordeiro et al. (2007), mediram o impacto da aplicação das IAS/IFRS na informação financeira das empresas portuguesas cotadas. Os resultados mostram que o balanço e a demonstração dos resultados das empresas estudadas sofrem conversões contabilísticas relevantes no processo de adoção das normas internacionais.

Não foi encontrado um padrão claro nas variações contabilísticas. A implementação das IAS/IFRS, condicionou medidas de performance e da posição financeira das empresas,

em Portugal, na medida em que, com a adoção do novo normativo, o capital próprio reduz 3,19% em média, e os resultados após impostos aumentam 14,66% em média.

Lopes e Viana (2008), realizaram uma análise qualitativa (explicações narrativas da transição) e uma análise quantitativa (reconciliações) do processo de transição de normativo contabilístico. Os resultados sugerem que os objetivos de comparabilidade, relevância e compreensibilidade definidos pela recomendação do *Committee of European Securities Regulators* (CESR) não são alcançados. Pelo índice de conservadorismo de Gray, os autores concluem que as normas portuguesas são mais conservadoras do que as IAS/IFRS.

Os autores referidos anteriormente, na sua maioria concluíram que a alteração do normativo influencia os resultados líquidos das empresas. Quer em Espanha, quer na Polónia, quer ainda em Portugal, os estudos apontaram para essa conclusão, apesar de em todos eles não existir uma clareza nos resultados obtidos.

Além destes autores outros se debruçaram sobre a análise da questão do impacto do *goodwill* nos resultados, Schipper (1989) apresenta uma das primeiras definições, referindo que a manipulação contabilística consiste na “intervenção no processo de elaboração da informação financeira e contabilística, com o claro propósito de obter algum benefício próprio”.

Similarmente para Healy e Wahlen (1999) a manipulação ocorre quando os gestores usam a discricionariedade e subjetividade inerente à sua posição na preparação das demonstrações financeiras, com o objetivo, ou de induzir em erro os investidores, ou de ajustar os valores para os requisitos impostos por contratos baseados em informação contabilística, por objetivos inconfessáveis dos preparadores dessa informação.

A literatura sistematiza três grupos principais de motivações relativos à manipulação dos resultados (Healy e Wahlen, 1999):

- Motivações relacionadas com os mercados de capitais: incentivam os gestores a reportarem resultados que não contrariem as expectativas dos investidores e analistas. Neste tipo de motivações, o incentivo favorece, em geral, o sentido ascendente dos resultados. Há, contudo, exceções. É o caso do *big bath*, que ocorre quando o resultado é de tal modo baixo que os gestores, mesmo através da manipulação, não conseguem obter o nível desejado. Optando por centrar essas correções nesse período, impedem que a redução dos resultados lhe seja imputada a

título de mau desempenho, passando a mensagem que essa redução resulta de imposições legais e contabilísticas;

- Motivações contratuais: pressupõem a existência de contratos que impõem penalidades caso a empresa não atinja determinadas *ratios* económico-financeiras;
- Motivações legais: semelhantes às anteriores motivações, diferindo da origem, isto é, resultam agora de normas legais ou regulamentares impostas por motivações várias.

É este o nosso grande objetivo no que se refere à investigação que irá ser efetuada no capítulo seguinte. Iremos tentar averiguar se existem indícios que provem que o tratamento dado ao *goodwill* tem implicação nos resultados e se é feito sempre da forma mais correta e assertiva.

Parte B - Estudo Empírico

A parte empírica consiste na execução do plano da investigação elaborado na parte metodológica ³, de análise e interpretação dos resultados obtidos e das conclusões finais da sua investigação, Reis (2010). O seu sucesso depende das características do investigador, Reis (2010).

Qualquer trabalho desta natureza de pesquisa deve contemplar informação suficiente para que a investigação desenvolvida possa ser replicada, D'Oliveira (2002), pelo que, em seguida, se procura demonstrar, fidedignamente, como todo o procedimento de investigação foi desenvolvido.

Os capítulos seguintes contemplam a informação necessária à compreensão da metodologia da investigação, bem como, dos dados relativos à amostra e respetivo tratamento e, finalmente, a análise dos resultados obtidos.

³ Lopes (2010): esta etapa consiste no desenho da metodologia de investigação, definição do tipo de pesquisa, formulação das hipóteses

4. Metodologia da Investigação

Este capítulo é dedicado à concretização do processo de investigação, tendo por base a estratégia de investigação delineada, especificada no capítulo anterior. A metodologia utilizada, análise de conteúdo, incide na análise de relatórios e contas, de três períodos económicos diferentes (2009,2010 e 2011).

4.1. Abordagem

Através da análise dos relatórios e contas iremos extrair a informação necessária para averiguar se o normativo atual implementado nas empresas tem impacto nos resultados.

Segundo Rodrigues e Guerreiro (2004) poderão existir fatores que condicionam, o sucesso da harmonização contabilística, nomeadamente o âmbito da aplicação das normas e a correta aplicação destas: para a prossecução do nosso objetivo do estudo, temos de partir da premissa que as empresas que estão obrigadas a adotar as IAS/IFRS, têm plena capacidade técnica, de modo a contrariar tais possibilidades.

Carvalho *et al.* (2010) efetuaram uma investigação com o objetivo analisar o tratamento contabilístico do *goodwill*, no período da transição do normativo nacional para as IAS/IFRS, nas contas consolidadas das empresas com valores cotados na *Euronext* Lisboa.

Analisaram a contabilização inicial do *goodwill* e o seu tratamento subsequente, quantificando posteriormente o impacto dos respetivos ajustamentos de transição efetuados na posição financeira e no desempenho dos grupos e paralelamente, identificaram o tipo de informação divulgada no anexo às demonstrações financeiras, aferindo o grau de cumprimento com o disposto nas IAS/IFRS, em matéria de divulgação do *goodwill* e de eventuais perdas por imparidade.

Tudo isto procurou evidenciar empiricamente a manipulação dos resultados na contabilização das perdas por imparidade do *goodwill* no período de transição, concretamente de práticas de *big bath*.

Incutido deste espírito e dada a importância que as IAS/IFRS têm sobre a realidade de algumas empresas portuguesas, fomos levados a efetuar este estudo com os seguintes objetivos:

- Analisar o reconhecimento contabilístico do *goodwill* nas empresas portuguesas obrigadas a adotar as IAS/IFRS;
- Averiguar os critérios usados por estas empresas portuguesas na mensuração do *goodwill*;
- Indagar o tipo de divulgação que as empresas portuguesas relatam relativamente ao *goodwill*;
- Examinar quais os ajustamentos efetuados e qual o seu impacto no resultado;
- Avaliar as condições e os critérios que levam à imparidade do *goodwill*;
- Apreçar se os testes de imparidade são efetuados e se foram devidamente reconhecidos.

Desta forma, atingiremos o objetivo final do presente trabalho que consiste na análise da aplicação, mensuração e divulgação que as empresas portuguesas cotadas na *Euronext*, fizeram sobre o *goodwill*, de modo a aferir se o mesmo é utilizado e de que forma tem impacto nos resultados, comparando-os com o estudo efetuado por Carvalho *et al.* (2010).

4.2. Desenvolvimento das hipóteses de estudo

Com vista a prossecução dos objetivos definidos anteriormente, e sabendo que “o investigador deve obrigar-se a escolher rapidamente um primeiro fio condutor tão claro quanto possível, de forma que o seu trabalho possa iniciar-se sem demora e estruturar-se com coerência” (Quivy, 2003), definimos duas hipóteses de investigação, onde pretendemos respeitar os critérios de clareza, exequibilidade e pertinência, defendidas pelo autor citado.

Desta forma a nossa primeira hipótese, baseia-se no estudo de Carvalho *et al.* (2010), os mesmos afirmaram que a não amortização do *goodwill* geraria resultados superiores, a não ser que a realização dos testes por imparidade, fosse superior à quantia da amortização:

H1: O resultado líquido aumenta em relação ao período anterior, quando as perdas por imparidade são registadas.

Existem situações mal definidas e outras que nem são mencionadas conforme as normas exigem. Um exemplo disso são os testes por imparidade, que muitas empresas não efetuam quando estão perante o *goodwill*, outro exemplo, prende-se com a facto de muitas

empresas não fazerem qualquer tipo de alteração ao *goodwill* durante o triénio estudado. Por esta razão a nossa segunda hipótese é:

H2: O resultado líquido aumenta em relação ao período anterior, quando não existe alterações no goodwill.

4.3. Seleção e caracterização da amostra

O universo considerado é composto pelas empresas portuguesas com valores cotados na *Euronext* Lisboa a 31 de dezembro de 2011, 51 empresas.

Analizamos os relatórios e contas de três períodos diferentes (2009, 2010 e 2011), para que conseguíssemos obter uma conclusão mais concisa e eficaz.

Excluímos as empresas do sector financeiro, 8, dada a especificidade das suas atividades e particulares regulamentações económicas e contabilísticas, que conduzem à apresentação de demonstrações financeiras pouco homogéneas em relação às empresas subordinadas ao SNC, as sociedades desportivas, 3, por não se revelar, particularmente, importante para a análise que se pretende desenvolver e 7 empresas por não apresentarem nenhum valor de *goodwill* nos seus ativos.

Deste modo, a amostra final é constituída por 33 empresas, cuja composição pode ser observada na Tabela 1.

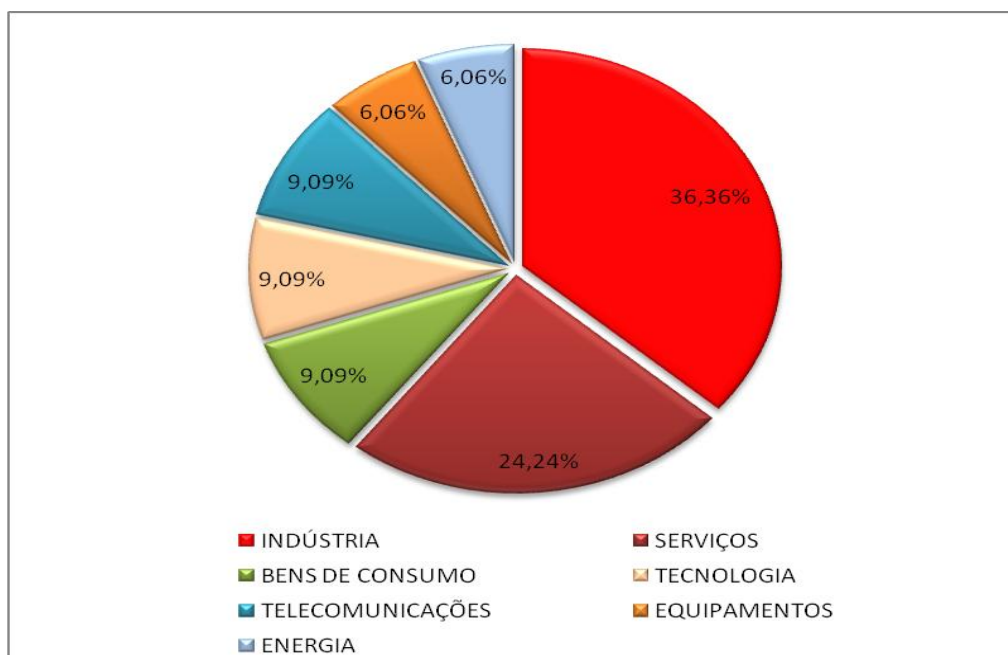
Tabela 1: Seleção da Amostra

Empresas cotadas na <i>Euronext</i> Lisboa a 31.12.2011	51
Instituições Financeiras	8
Grupos Desportivos	3
Empresas sem menção da presença do <i>goodwill</i> no ativo	7
Total da Amostra	33

Fonte: Elaboração própria

Através da análise no Gráfico 1, verificamos que a nossa amostra é constituída maioritariamente por empresas do sector da indústria (36,36%), seguido pelo sector de serviços (24,24%).

Gráfico 1: Repartição da amostra por sector económico de atividade.



Fonte: Elaboração própria

Esta recolha implicou a análise de 153 relatórios e contas, onde parte deles foram obtidos através da página *web* <http://www.cmvm.pt/cmvm/Pages/default.aspx> da CMVM, em 26 de Setembro de 2012, e quando não disponíveis recorriamos às páginas *webs* das respetivas empresas.

Da nossa amostra iremos fazer duas seleções distintas: das 33 empresas, para o estudo da H1, apenas serão analisadas as empresas que efetuaram perdas por imparidade (de que resultaram 19 empresas, 4, em 2009, 7, em 2010 e 8, em 2011) e na H2, apenas as empresas que não efetuaram qualquer ajustamento (de que resultaram 30 empresas, 11, em 2009, 10, em 2010 e 9, em 2011).

4.4. Processo de recolha e de tratamento de dados

Esta investigação inicia-se com a análise dos relatórios e contas, de entidades cotadas na *Euronext* Lisboa, seleccionamos três períodos (2009,2010 e 2011). O período de 2008 também foi analisado com alguma frequência para que conseguíssemos extrair algumas das explicações feitas em 2009. Destes relatórios e contas analisamos as variações em termos de Balanço e Demonstração de Resultados, após a adoção das IFRS.

O impacto do *goodwill* nos resultados

De seguida, recorreremos ao anexo das demonstrações financeiras consolidadas, para detetar as variações das perdas por imparidade do *goodwill* e, em particular, se os testes de imparidade foram efetuados de forma correta e como influenciaram o valor do *goodwill*.

O estudo elaborado por Carvalho et al (2010) vai ser utilizado para compararmos os nossos resultados, com os obtidos anteriormente. No entanto, o nosso trabalho incide sobre um triénio e o trabalho desenvolvido anteriormente, apenas, analisava o período de transição do normativo, 2004 para 2005.

Neste período de transição os autores, Carvalho et al (2010), deram muito ênfase ao maior aspeto registado pela alteração do normativo, as amortizações do *goodwill*. No presente trabalho não iremos fazer menção a esse aspeto, por ser algo, que no período em análise, já está mais que enraizado pelas alterações sofridas desde 2005.

Da análise da Tabela 2, verificamos que das 33 empresas que divulgam o *goodwill*, autonomamente no balanço, 19 adotam o termo *goodwill* como prescrito nas IAS/IFRS. Contudo, 9 empresas, ainda, utilizam a expressão “diferenças de consolidação” e 5 apresentam no balanço os valores do *goodwill* agregados aos ativos intangíveis, o que nos leva a concluir que algumas empresas ainda têm enraizado o conceito adotado no normativo nacional anterior ao SNC. Na desagregação apresentada no anexo, fazem menção ao valor do *goodwill* considerado nos ativos intangíveis.

Tabela 2 : Designação apresentada no Balanço

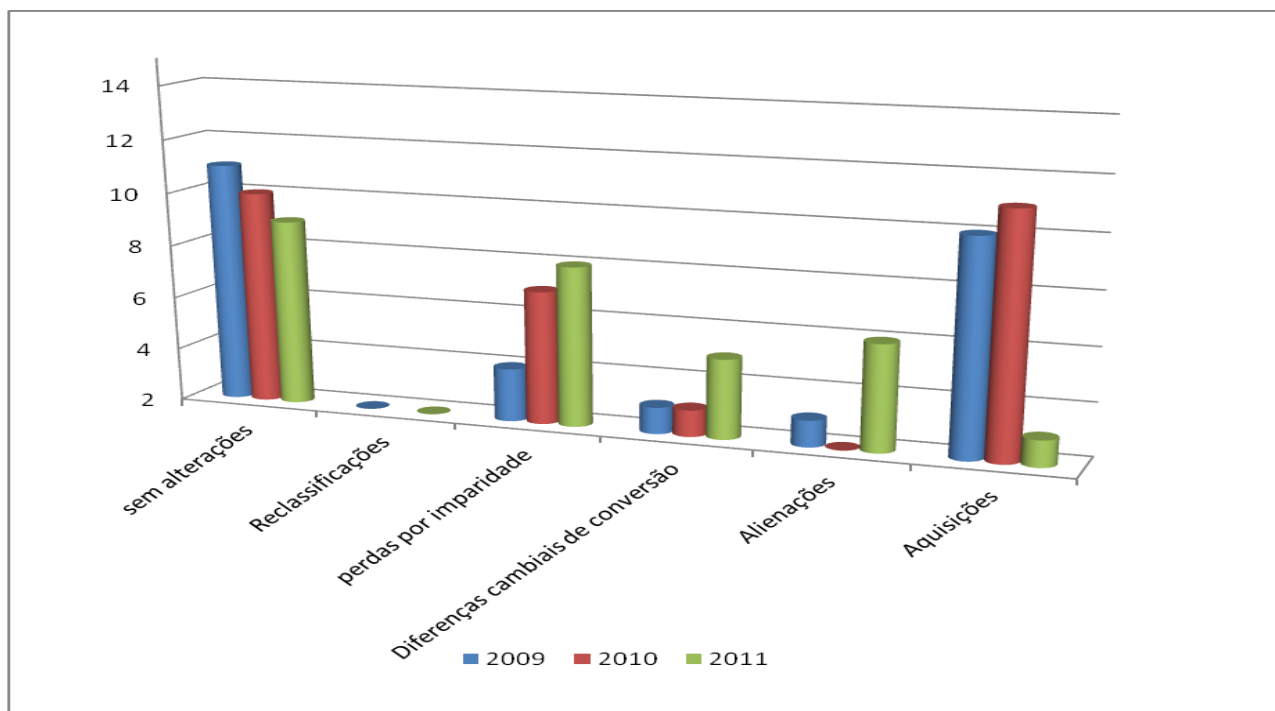
<i>Goodwill</i>	19
Diferenças de consolidação	9
Ativos intangíveis	5
Total	33

Fonte: Elaboração própria

Se compararmos com o estudo efetuado por Carvalho et al (2010), podemos afirmar que quando estávamos perante a transição do normativo de 2004 para 2005, nenhuma entidade manteve a designação de ativo intangível, no balanço, quando se referia ao *goodwill*, no entanto neste período de análise, 5 empresas (15%) continuaram a manter o *goodwill* na rubrica ativos intangíveis, sem a separar no balanço.

Para que possamos dar continuidade ao nosso estudo, deveremos como foi mencionado anteriormente, selecionar as empresas que registaram perdas por imparidade, e as empresas que não efetuaram qualquer ajustamento, conforme ilustra o Gráfico 2:

Gráfico 2: Natureza dos ajustamentos efetuados ao *goodwill*



Fonte: Elaboração própria

Aquando da análise dos relatórios e contas das empresas pertencentes à amostra, identificamos quais eram as naturezas dos ajustamentos efetuados ao *goodwill*. Em 2009, 11 empresas (33%), em 2010, 10 empresas (30%) não efetuaram qualquer alteração ao *goodwill*, em 2011, esse número baixou para 9 empresas (27%).

Em relação aos ajustamentos registados, as reclassificações foram os ajustamentos com menos frequência, apenas existiram 2, em 2009, e 2, em 2011, provenientes de correções retrospectivas de acontecimentos, apenas detetados no período seguinte.

Os ajustamentos por perdas por imparidade sofreram aumentos ao longo dos três períodos, curiosamente, em 2011, foi quando os ajustamentos provenientes de perdas por imparidade aumentaram e os ajustamentos sem alterações diminuíram. Nos períodos estudados, as empresas mencionaram a questão dos testes de imparidade, no entanto concluíram sempre que o ativo intangível não se encontrava em imparidade.

O impacto do *goodwill* nos resultados

De seguida deparamo-nos com um grande número de aquisições por parte das empresas em estudo, nos períodos de 2009 e 2010. As diferenças cambiais de conversão, ao longo dos períodos estudados registaram um aumento. As alienações registaram um maior aumento em 2011 e as alienações, em 2011, registaram uma grande quebra, tendo em 2009 e 2010 sido o ajustamentos de topo das empresas analisadas.

Durante a análise dos ajustamentos, detetamos em 2009, que a Brisa no que se refere ao *goodwill*, apenas menciona os valores que aumentaram e diminuíram, mas não explica a que se devem esses aumentos e diminuições.

Observámos que os ajustamentos por perdas por imparidade deixam de ser os ajustamentos mais frequentes, o que contraria o que aconteceu no estudo efetuado aquando do período de transição do normativo.

Como a nossa H1 refere-se às imparidades, iremos identificar as empresas que relataram as perdas por imparidade por segmentos.

Uma entidade que relata informação por segmentos de acordo com a IFRS 8 deve divulgar o seguinte para cada segmento relatável (§ 129 IAS 36):

a) a quantia de perdas por imparidade reconhecidas nos lucros ou prejuízos e diretamente no capital próprio durante o período;

b) a quantia de reversões de perdas por imparidade reconhecidas nos lucros ou prejuízos e diretamente no capital próprio durante o período.

Através da Tabela 3, podemos observar que em 2011, existiu um aumento de empresas que divulgaram o *goodwill* por segmentos. Esse aumento ficou a dever-se ao facto da Glintt e da Sag Gest passarem a divulgar o *goodwill* por segmento, o que até à data não faziam.

Tabela 3: Divulgação do *goodwill* por segmentos

Descrição	2009	2010	2011
Empresas que divulgaram por segmentos	22	22	24
Empresas que não divulgaram por segmentos	11	11	9

Fonte: Elaboração própria

Concluimos que, em média, um terço da amostra não divulga o *goodwill* por segmentos, assim como não divulga, também por segmento, a perda de imparidades dos mesmos, quando esta se regista.

Uma entidade deve divulgar o seguinte para cada classe de ativos intangíveis, distinguindo entre os ativos intangíveis gerados internamente e outros ativos intangíveis (§ 118 IAS 38):

iv) perdas por imparidade reconhecidas nos lucros ou prejuízos durante o período de acordo com a IAS 36 (se houver).

Após verificarmos a divulgação por segmentos, procedemos à identificação das empresas que realizaram e reconheceram as perdas por imparidade.

Através da análise da Tabela 4 verificamos que, em 2009, o número de empresas que realizaram testes de imparidade era muito superior aos dos períodos de 2010 e 2011.

Tabela 4: Fundamentação dos testes de imparidade

Fundamentação dos testes de imparidade	2009				2010				2011			
	Frequências observadas-empresas que realizaram testes de imparidade		Frequências observadas-empresas que reconheceram perdas		Frequências observadas-empresas que realizaram testes de imparidade		Frequências observadas-empresas que reconheceram perdas		Frequências observadas-empresas que realizaram testes de imparidade		Frequências observadas-empresas que reconheceram perdas	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sim	20	61	3	9	12	36	7	21	12	36	8	24
Não	13	39	30	91	21	64	26	79	21	64	25	76

Fonte: Elaboração própria

Assim como, em 2009, o número de empresas que efetuaram testes por imparidade ultrapassou os 50%, em 2010 e 2011, esse número não chegou aos 15%.

Algumas empresas que possuem o *goodwill* no seu balanço, não efetuam qualquer teste de imparidade, o que contraria § 96 da IAS 36: Os testes de imparidade anuais para uma unidade geradora de caixa a que tenha sido imputado *goodwill*, pode ser efetuado a qualquer momento durante um período anual, desde que o teste seja efetuado no mesmo momento todos os anos.

O impacto do *goodwill* nos resultados

Enquanto no estudo elaborado por Carvalho et al (2010), o ajustamento que registava maior valor positivo era a reposição de *goodwill* abatido em reservas, ajustamento característico do período de transição 31/12/2004 para 1/01/2005, no triénio, em estudo, os ajustamentos que registaram maior valor positivo foram as aquisições, tal como podemos observar na Tabela 5.

Tabela 5: Natureza dos ajustamentos efectuados ao *goodwill* no triénio

	2009				2010				2011			
	Valor ajustado no goodwill				Valor ajustado no goodwill				Valor ajustado no goodwill			
	Positivo		Negativo		Positivo		Negativo		Positivo		Negativo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Reclassificações	81.439.593	22							677	0		
Diferenças cambiais de conversão	220.183.201	60			1.951.610	7			6.130.831	1		
Aquisições	64.370.636	18			25.744.111	93			880.679.226	99		
Reclassificações											12.678.323	16
Perdas por imparidade			60.249.074	74			30.166.032	4			53.128.684	66
Alienações			21.148.522	26			745.826.297	96			14.419.924	18
Total	365.993.430	100	81.397.596	100	27.695.721	100	775.992.329	100	886.810.734	100	80.226.931	100

Fonte: Elaboração própria

As perdas por imparidade nos anos de 2009 e 2011, são os ajustamentos que registam maior valor negativo.

Carvalho et al (2010) mencionaram que a mudança do tratamento contabilístico do *goodwill* parecia ter um importante impacto positivo nos resultados da empresa. A não amortização do *goodwill* geraria resultados superiores, a não ser que da realização dos testes de imparidade resulte uma perda superior à quantia da amortização do período segundo o normativo nacional.

Em 2009, das 4 empresas que registaram perdas por imparidade, apenas, a Média Capital sofreu uma diminuição nos resultados líquidos, todas as outras aumentaram o seu resultado.

Em 2010, das 7 empresas que registaram perdas por imparidade apenas 28% viram os seus resultados diminuírem, a Media Capital e a Martifer.

Em 2011, das 8 empresas que registaram perdas por imparidade, 62% viram os seus resultados diminuírem.

Quando analisamos os valores da taxa de desconto, através da nossa Tabela 6, Carvalho et al (2010) concluíram que as empresas não quantificavam a taxa, apenas, 13 das 33 empresas analisadas não identificam a taxa de desconto e 8 das 13 empresas utilizam diferentes taxas de desconto, consoante o seu segmento.

Tabela 6: Quantia recuperável da UGC afecta ao *goodwill*

Quantia Recuperável do <i>goodwill</i>	Frequência Observada		
	Nº	%	Nº
Justo Valor	0	0	
Valor de Uso	13	39	
-Utiliza diferentes taxas devido aos segmentos			8
- não utiliza diferentes taxas			5
Não indica	20	61	
Total	33	100	13

Fonte: Elaboração própria

Em relação ao resultado líquido podemos observar as seguintes situações:

Quando as empresas registaram perdas por imparidade, raramente, o seu resultado era afetado, ou seja, o valor de perda não era significativo perante outros gastos, a não ser, em 2011, em que mais de metade das empresas que registaram perdas por imparidade tiveram o seu resultado inferior ao período anterior.

Em relação às empresas que não efetuaram qualquer tipo de ajustamento, em 2009 e 2010 mais de metade viram os seus resultados aumentarem, ao contrário do sucedido, em 2011, mais de 75% das empresas que não registaram perdas por imparidade tiveram os seus resultados alterados para valores inferiores ao igual período passado.

5. Análise e discussão dos resultados obtidos

Na primeira fase do trabalho de investigação, identificamos o conjunto de empresas a serem analisadas para cada uma das nossas hipóteses., através do tipo de ajustamento efetuado por cada.

As hipóteses em discussão são duas:

A hipótese 1 (H1): *O resultado líquido aumenta em relação ao período anterior, quando as perdas por imparidade são registadas.*

Na nossa amostra de 33 empresas, apenas, uma pequena parte registam perdas por imparidade, 4 empresas (12%) em 2009, 5 empresas (15%) em 2010 e 8 empresas (24%) em 2011. Foi essa pequena parte que analisamos e observamos as seguintes variações existentes no resultado líquido:

- Em 2009, das 4 empresas que registaram perdas por imparidades, apenas o Grupo Media Capital apresentou um resultado inferior ao do período anterior, as restantes 3 (75%) empresas apresentaram um resultado líquido superior ao do período anterior;
- Em 2010, das 7 empresas que registaram perdas por imparidade, 2 empresas (29%) apresentaram resultado inferior ao do período anterior (Grupo Media Capital e Martifer SGPS, SA), as restantes 5 empresas (71%) apresentaram o resultado superior ao do período anterior;
- Em 2011, das 8 empresas que registaram as perdas por imparidade, 5 empresas (62%), apresentaram resultado inferior ao do período anterior e as restantes 3 (38%) empresas apresentaram um resultado superior ao do período anterior.

Através da Tabela 7 podemos identificar quais foram as empresas que obtiveram variação no resultado quando registaram perdas por imparidade.

Verificamos que a Ibersol, Martifer e o Grupo Media Capital, registaram sempre perdas por imparidade ao longo do triénio.

Na Ibersol esse ajustamento foi efetuado sem que o seu resultado diminui-se, exceto em 2011, no caso da Martifer apenas em, 2010, o seu resultado teve uma variação negativa em relação ao período anterior e no cenário do Grupo Media Capital o seu resultado registou sempre quebras graduais de período para período.

O impacto do *goodwill* nos resultados

Tabela 7 – Variação no resultado líquido do período H1

(montantes expressos em euros)

Empresas	2009	2010	2011
Cofina, SGPS, SA	N.A *	N.A	-206.038
Corticeira Amorim, SGPS, SA		15.281	4.739
Glintt		516.373	N.A
EDP-Energias de Portugal, SA		N.A	97.378
Estoril Sol, SGPS, SA			-12.611.713
Ibersol SGPS SA	923.825	3.872	-8.491.372
Impresa SGPS SA	N.A	N.A	-45.117.664
Martifer SGPS SA	100.265.289	-162.504.663	5.199.071
Mota-Engil SGPS, SA	41.172.654	N.A	N.A
Grupo Media Capital, SGPS, SA	-2.219.779	-5.211.874	-11.235.235
Semapa - Sociedade de Investimento e Gestão, SGPS, SA	N.A	68.604.497	N.A
Teixeira Duarte SA		46.403	

* N.A; significa que nesse ano a empresa mencionada não registou perdas por imparidade como o seu ajustamento mais significativo, não sendo objeto de estudo nesse ano para a nossa hipótese.

Fonte: Elaboração Própria.

De acordo com a nossa hipótese 1, era expectável que as empresas quando registassem as suas perdas por imparidade o resultado aumentasse. O mesmo verificou-se nos anos de 2009 e 2010, no entanto em, 2011, o panorama altera-se e essa premissa torna-se falsa.

A hipótese 2 (H2): *O resultado líquido aumenta em relação ao período anterior, quando não existe alterações no goodwill.*

Neste caso o conjunto de empresas que será analisado é ligeiramente superior à hipótese anterior, sendo que analisamos as empresas que no seu ajustamento, não alteraram o *goodwill*, 11 empresas (33%) em 2009, 10 empresas (30%) em 2010 e 9 empresas (27%) em 2011:

- Em 2009, das 11 empresas que não alteraram o seu *goodwill*, 6 empresas (55%), registaram resultados superiores em relação aos períodos anteriores;
- Em 2010, das 10 empresas que não efetuaram alterações no seu *goodwill*, 6 empresas (60%), registaram resultados superiores em relação aos períodos anteriores;

O impacto do *goodwill* nos resultados

- Em 2011, das 9 empresas que não efetuaram alterações no seu *goodwill*, 7 empresas (78%), diminuíram os seus resultados em relação aos períodos anteriores.

Através da Tabela 8 verificamos que 6 empresas durante todo o triénio não alteraram o seu *goodwill*. A Brisa, a Novabase e a Toyota durante os períodos em análise apresentaram descidas significativas no resultado de 2010 para 2011, a Vista Alegre registou sempre um resultado positivo, apesar de em 2011 ter registado uma descida de 10.443 euros.

Tabela 8 – Variação no resultado líquido do período H2

(montantes expressos em euros)

Empresas	2009	2010	2011
Brisa - Auto Estradas de Portugal, SA	4.139	600.945	-819.089
Estoril Sol, SGPS, SA	18.150.171	-4.894.536	N.A
Glantt	-1.196.234	N.A	-2.547.662
Impresa SGPS SA	N.A*	2.275.893	N.A
NovaBase SGPS SA	11.274	171	-10.402
Portucel - Empresa Produtora de Pasta de Papel, SA	-25.994.663	105.508.520	-37.164.186
Ren	6.702	-23.842	10.311
Sag Gest - Soluções Automóvel Globais, SGPS, SA	-7.999.351	-20.288.881	N.A
Sumol Compal	7.882.545		-2.700.636
Teixeira Duarte SA	-11	N.A	N.A
Toyota Caetano	8.581.616	1.360.708	-13.958.522
VAA - Vista Alegre Atlantis, SGPS, SA	452	14.200	3.757
Zon Multimédia	N.A	-8.864.409	-32.824.405

* N.A; significa que nesse ano a empresa mencionada alterou o seu *goodwill*, não sendo objeto de estudo nesse ano para a nossa hipótese.

Fonte: Elaboração Própria.

Em contraste a Portucel e a Ren apresentaram um resultado oscilante no período, não apresentaram um padrão definido, a Portucel de 2010 para 2011 apresentou um resultado negativo e a Ren aumentou o mesmo de 2010 para 2011.

A Estoril Sol e a Sag Gest apenas alteraram o seu *goodwill* em 2011, onde registaram nos seus ajustamentos, perdas por imparidade e alienações respetivamente.

Mais uma vez, o que era esperado não se verificou, em 2011, enquanto que, em 2009 e 2010, o resultado líquido aumentava em mais de metade das empresas pertencentes ao grupo em análise, quando as empresas não alteravam o *goodwill*, em 2011, o mesmo diminuía.

Em geral, mais de 73% das empresas que não registaram alteração no *goodwill* não mencionaram como efetuaram os testes por imparidade e apenas, referem que o ativo não se encontra em imparidade.

Paralelamente 9% das empresas não justificaram a razão pela qual o ativo não foi alterado, enquanto 7% das empresas justificaram o valor do *goodwill*, assim, como os testes por imparidade.

As hipóteses H1 e H2 foram ainda, testadas utilizando o modelo de regressão logística.

Criamos uma variável binária para cada hipótese, que será a sua variável dependente:

Na hipótese 1, $Y=1$, se forem registadas perdas por imparidade e $Y=0$, caso contrário;

Na hipótese 2, $Y=1$, se não foram registadas alterações no *goodwill* e $Y=0$, caso contrario.

Em ambas as hipóteses a sua variável independente foi o ajustamento total no resultado líquido do período.

Através do modelo de regressão logística e de acordo com o teste de Wald, o p-value $>0,05$, tanto na hipótese 1 como na hipótese 2, na hipótese 1 o p-value = 0,996 e na hipótese 2 o p-value = 0,997, o que significa que a única variável independente não é significativa para o modelo. Para além disso o facto de $\text{Exp}(B) = 1$ significa que a variável independente não afeta as possibilidades, uma vez que:

$$\% \text{ Rácio dos casos} = 100 \times [\exp(B) - 1] = 100 \times [1 - 1] = 0$$

Recorremos assim ao teste não paramétrico de Wilcoxon efetuado, também, por Carvalho et al (2010), visto que a nossa amostra não tem uma distribuição normal e não foi possível aplicar testes paramétricos.

O impacto do *goodwill* nos resultados

Através da Tabela 9 conseguimos identificar em que período existe diferenças significativas no que diz respeito ao valor do *goodwill*.

Tabela 9 – Testes não paramétricos para diferenças no valor do *goodwill*

	Goodwill 2010- 2009	Goodwill 2011- 2009	Goodwill 2011- 2010
Z	-0.038	-1.366	-2.258
Asymp. Sig (2-tailed)	0.970	0.172	0.024

Fonte: Elaboração Própria.

Verificamos que o período onde existe uma diferença significativa é no *goodwill* entre 2011-2010, devido ao mesmo ter o sig=0,024.

Os dados diferem significativamente quando o seu sig < 0,05, por essa razão existe uma contradição das nossas hipóteses quando estamos no período de 2011. No *goodwill* 2010-2009 e 2011-2009 o mesmo não se verifica, o seu sig > 0,05.

Em suma, apesar da nossa amostra ter 33 empresas, quando extraímos o conjunto de empresas a analisar para cada hipótese o seu número fica muito diminuto o que dificulta a nossa análise em termos estatísticos.

Através do modelo de regressão logística e de acordo com o teste de Wald, concluímos que a variável independente utilizada, quer na H1 quer na H2, não era significativa, isto é, não tinha poder preditivo sobre a variável dependente.

Concluímos então que a nossa amostra violava o princípio da normalidade, pois a variável utilizada não tem uma distribuição normal, por isso tivemos de recorrer a um teste não paramétrico, neste caso ao Teste *Wilcoxon*, onde mais uma vez devido ao conjunto de empresas em análise ser pequeno apenas conseguimos identificar o período onde o valor do *goodwill* tinha uma diferença significativa.

Nos períodos de 2009 e 2010, quer a nossa H1, quer a nossa H2 são verdadeiras, no entanto no período de 2011 as nossas hipóteses são falsas.

Conclusão

O *goodwill* continua a ser, um ativo intangível, proveniente da diferença entre o valor de mercado e o valor contabilístico de uma empresa, não separável e segundo *Hendriksen e Breda* (1999), cujos benefícios são incertos. Com este espírito, a NCRF 14, nos seus §§ 23, 32 e 36, refere que o *goodwill* representa um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros.

É de registar que o *goodwill* sofreu alterações, deixou de ser amortizável e passou a sofrer testes de imparidade. Este tema, da amortização do *goodwill*, gerou ao longo dos tempos diferentes opiniões: Pimpão (1997), Davis (1989) e *Henning* (1994), defendiam que o *goodwill* não deveria ser amortizado, mas sim, reduzido quando fosse considerado deteriorado.

No que se refere às imparidades, *Basi e Penning* (2002), afirmam que as mesmas podem gerar um forte ganho por ação, o que fará com que o mercado pense que a empresa está melhor do que previsto.

Esta alteração aconteceu em duas fases distintas: a partir de 2005, na UE, todas as empresas cotadas na bolsa, passam a ter de adotar as IAS/IFRS, sendo em Portugal a adoção das IAS/IFRS opcional nas demonstrações financeiras consolidadas de entidades com títulos não cotados e, em 2010, com a reforma contabilística do SNC baseado no normativo internacional, as semelhanças entre os dois normativos tornam-se evidentes.

Desta forma, quando reconhecemos o *goodwill*, devemos ter em consideração as seguintes normas: a IAS 36 e a NCRF 12, referente à imparidade de ativos, a IFRS 3 e a NCRF 14, referente à Concentração de Atividades empresariais e a IAS 38 e a NCFR 6, referente aos ativos intangíveis. São através destas normas que conseguiremos, reconhecer, mensurar e divulgar o *goodwill*.

O *goodwill* deve ser reconhecido se for identificável, controlado, capaz de gerar benefícios económicos futuros e mensurado com confiança, caso contrário, o mesmo não poderá ser reconhecido.

Seguidamente, para que o mesmo seja mensurado é necessário utilizar um dos dois modelos de mensuração existentes: o de custo ou o de revalorização. O modelo de custo, escritura o ativo pelo seu custo menos qualquer amortização acumulada e quaisquer perdas

por imparidade (§74 IAS38), enquanto o modelo de revalorização, escritura o ativo por uma quantia revalorizada, que seja o seu justo valor à data da revalorização menos qualquer amortização acumulada e qualquer perda por imparidade (§75 IAS38). No que se refere ao *goodwill* a existência de qualquer amortização acumulada não existe, apenas se retira as perdas por imparidade que existam.

Depois de reconhecer e mensurar, o *goodwill* é divulgado nas notas anexas às demonstrações financeiras, em que se descreve os fatores que contribuíram para o reconhecimento do *goodwill* e se evidencia, separadamente, a quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no início do período, o *goodwill* adicional reconhecido durante o período, quaisquer outras alterações na quantia escriturada durante o período e a quantia bruta e as perdas por imparidade acumuladas no final do período.

Analisamos a evolução do normativo contabilístico, no que se refere ao *goodwill* e as alterações mais significativas evidenciam-se os testes por imparidade, em vez das amortizações periódicas, o método de contabilização obrigatório passa a ser o da compra, o *goodwill* negativo passa a ser reconhecido nos ganhos ou perdas imediatamente.

Encontramos estudos sobre o impacto do *goodwill* nos resultados, todos eles apresentavam limitações e conclusões pouco claras sobre a influência das variações contabilísticas, nos resultados líquidos das empresas.

O nosso estudo incidiu sobre a análise do impacto do *goodwill* no resultado, das empresas cotadas na *Euronext* a 31 de dezembro de 2011. Depois de uma análise cuidadosa, da amostra de 33 empresas, respondemos às questões formuladas, em que foi tida em consideração a natureza dos ajustamentos, o que conduziu ao agrupamento das empresas para cada uma das hipóteses em estudo.

Durante essa fase verificamos que existiam algumas falhas por parte das empresas no tratamento do *goodwill* nas suas demonstrações financeiras. Apenas 19 empresas (57%) apresentavam a designação de *goodwill* no seu balanço, o número de empresas que efetuaram testes por imparidade, em 2010 e 2011 não chegou aos 15%.

Os resultados obtidos levaram-nos a querer que as empresas, onde são registadas perdas por imparidade, vêm o seu resultado aumentar, assim como as que não efetuam alterações no seu *goodwill*, exceto no ano de 2011, ou seja, nesse ano tanto as empresas

O impacto do *goodwill* nos resultados

que registaram perdas por imparidade, como as que não registaram alterações no *goodwill* diminuíram os seus resultados, face ao período anterior.

Limitações e linhas de investigação futuras

Ao analisar, apenas, os relatórios e contas das empresas, deparamo-nos com uma limitação, uma vez que as informações obtidas podem não ser suficientemente claras e exaustivas.

Ao longo da análise dos dados encontramos algumas dificuldades em detetar a natureza dos ajustamentos efetuados ao *goodwill* e o método de contabilização utilizado pelas empresas, tivemos de recorrer às páginas *web* das mesmas, para construir a nossa análise.

No que diz respeito à análise da amostra, os testes por imparidade continuam a ser pouco divulgados pelas empresas. Muitas empresas, ainda, não os fazem de forma correta, outras, apenas, se limitam a referir que efetuaram testes por imparidade sem mencionar o seu modo *operandis*.

No entanto ao logo do triénio verificaram-se melhorias nesse sentido, o que significa que gradualmente as empresas estão a familiarizar-se com os testes de imparidade, efetuando os mesmos de acordo com as normas.

Nos períodos de 2009 e 2010 existem ajustamentos que podem levar a oscilações positivas no resultado líquido da empresa, nomeadamente as perdas por imparidade e a ausência de alterações no valor do *goodwill*, no entanto, em 2011, essas alterações provocam o efeito contrário no resultado.

Futuramente era conveniente selecionar as empresas que entraram recentemente para *Euronext* e comparar o impacto das perdas de imparidade com o das empresas que já existiam na *Euronext*.

Referências Bibliográficas

- Antunes, M. T. P. (2004). A influência dos investimentos em capital intelectual no desempenho das empresas: Um estudo baseado no entendimento de gestores de grandes empresas brasileiras. São Paulo: Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- Basi, B.A., Penning, S.M. (2002). Let the investor beware. *Supply House Times*. May:70-74.
- Carvalho, L. N., Lemes, S. e Costa, F. M. (2009). Contabilidade Internacional: Aplicação das IFRS 2005. São Paulo: Editora Atlas.
- Carvalho, C., Rodrigues, Maria, A., Ferreira, C. (2010). Imparidade do *goodwill* na transição para a IFRS 3. Disponível em 22-09-2011 em <http://revistas.ua.pt/index.php/estudosdoisca/article/viewArticle/568>.
- Cordeiro, R., Couto, G. e Silva, F. (2007). Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Firm Reporting: The Case of Portugal, *Working Paper*, SSRN. Disponível em 08-06-2012 em http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969972
- Davis, J. R. (1989). Financial Statements: Ambiguity, Ethics, and the Bottom Line, *Business Horizon* May/June, p.: 65–70.
- Deloitte (2010). Overview of the Impact of IFRS on Power and Utilities. An IAS Plus guide. Disponível em 10-08-2012 em http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedStates/Local%20Assets/Documents/us_er_ImpactOverviewIFRSonPowerUtilities_1107_2008.pdf.
- Domingos, A. M. C. R., Domingos, R. M. D., & Arsénio, S. M. F. (2009). Ativos intangíveis e seu tratamento numa concentração de atividades empresariais. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 112 (112), 33-36.
- D'Oliveira, T. (2002). Teses e dissertações- Recomendações para a elaboração e estruturação de trabalhos científicos. 1ª Edição. Lisboa: Editora RH.
- EC. (2009). Sistema de Normalização Contabilística, Estrutura conceptual. Diário da Republica 2ªa série- nº 173, de 07 de setembro.

Ferreira, H. M. S. (2011), Impacto da adopção da NCRF 6 “Ativos Intangíveis” do SNC.

Aveiro: Tese de Mestrado, Universidade de Aveiro. Disponível em 14-06-2013 em <http://ria.ua.pt/bitstream/10773/8769/1/6253.pdf>.

Fontanot, P. (2003). How good is *goodwill* – you decide, Accountancy SA. May:9-11.

Gomes, P., Serra, S. e Ferreira, E. (2005). Ativos Intangíveis: o Grau de Adaptação das Empresas Portuguesas Cotadas na *Euronext* Relativamente à IAS 38. Contabilidade e Gestão, n.º 2, pp. 11-49.

Gomes, Elisabeth Alves. (2006). Estudos sobre os níveis de *disclosure* adotados pelas empresas brasileiras e custo de capital. São Paulo: Tese de Mestrado, Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Healy, P.M e Wahlen, M. W. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, Vol. 13, N.º 4: 365-383.

Henning, Steven L. (1994). Accounting for Goodwill: Current Practices, Variation in Source and Components, and Market Valuation. Madison: Tese de Douturamento, Universidade de Wisconsin. Disponível em 23-06-2012 em <http://www.worldcat.org>.

Hendriksen, Eldon S., Breda, Michael F. Van (1999), “Accounting Theory”, Irwin, Fifth Edition. Disponível em 08-03-2012 em <http://wps.pearsoned.co.uk/wps/media/objects/2832/2900715/ch03p17.pdf>.

Hendriksen. (2005). Teoria da Contabilidade.- Uma nova abordagem. São Paulo Atlas 2005.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2008b). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2009). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2011). Concentrações de Atividades Empresariais (IFRS 3), SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2012). Imparidade de Ativos (IAS 36),SITOC, OTOC.

Internacional Accounting Standards Board (IASB 2012). Ativos Intangíveis (IAS 38), SITOC, OTOC.

Iudicibus, S. e Marion, J.C. (1999). Introdução à teoria da contabilidade, São Paulo Atlas 1999.

Jaruga, A., J. Fijalkowska, M. Jaruga-Baranowska, e M. Frenzel. (2007). The Impact of IAS/IFRS on Polish Accounting Regulations and their Practical Implementation in Poland. Accounting in Europe, Vol. 4, No 1, pp. 67-78.

Johnson, L. Todd., Petrone, Kimberley R.(1998), Is goodwill an asset? Accountings Horizons. Vol: 12 nº3. USA: American Accounting Association, September 1998. pg.293-303.

Lopes, P.T. e Viana, R.C. (2008). The Transition To IFRS: Disclosures by Portuguese Listed Companies. FEP Working Paper n.º 285. Disponível em 23-07-2012 em <http://ideas.repec.org/p/por/fepwps/285.html>.

Machado, J. R. Braz (1993). Consolidação de Contas. Lisboa: Biblioteca de Gestão, Editorial Notícias.

Marques, Maria da Conceição C. (2007). As concentrações de atividades empresariais segundo a IFRS 3, Revista Revisores e Auditores julho/setembro. Disponível em 20-03-2012 em www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/JulSet2007/Contabilidade.pdf

Martins, Eliseu. (1972). Contribuição à avaliação do ativo intangível, São Paulo: Tese de Doutorado, Faculdade de economia, administração e contabilidade da Universidade de São Paulo.

Monobe, Massanori. (1986). Contribuição à Mensuração e Contabilização do Goodwill Adquirido. São Paulo: Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais (SEAF, 2009). Sistema de Normalização Contabilística - NCRF 6: Ativos Intangíveis. Aviso nº 15655/2009, Diário da República 2ª série – Nº 173, pp 36271-36279.

Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais (SEAF, 2009). Sistema de Normalização Contabilística - NCRF 12: Imparidade de Ativos. Aviso nº 15655/2009, Diário da República 2ª série – Nº 173, pp 36298-36304.

Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais (SEAF, 2009). Sistema de Normalização Contabilística - NCRF 14: Concentrações de atividades empresariais. Aviso nº 15655/2009, Diário da República 2ª série – Nº 173, pp 36309-36313.

Perramon, J. e O. Amat (2006). IFRS Introduction and its Effects on Listed Companies in Spain. Economics Working Papers, No 975, Universidade Pompeu Fabra, Departamento de Economia e Negócios. Disponível em 22-06-2012 em http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=1002516.

Pimpão, M. Guia S. A. Maia. (1997). Contabilização do *Goodwill* – Um Tema Controverso. Coimbra: Tese de Mestrado, Universidade Aberta.

Pires, A., e Rodrigues, F. (2002). Um novo paradigma valorimétrico: O declínio do custo histórico. *Revisores & Empresas*, 17, 43-52.

Queiroz, Patrícia. (2005). Contabilidade para intangíveis, *Revista Capital Aberto* Ano 2 Nº19, março de 2005.

Quivy, R. e L. V. Campenhoudt (2003). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa: Gradiva.

Reis, Lopes F. (2010). *Como elaborar uma dissertação de mestrado Segundo bolonha*, 2ª edição, Lisboa: Pactor.

Rodrigues, L. L. and M. A. S. Guerreiro (2004a). *A Convergência de Portugal com as Normas Internacionais de Contabilidade*. Lisboa, Publisher Team.

Schipper, K. (1989), “Commentary on Earnings Management”, *Accounting Horizons*, N.º 3: 91-102.

Schmidt, P., Santos, J. L. (2009). *Avaliação de ativos intangíveis*. 2. ed. São Paulo: Atlas.

Stenka, R., Ormrod, P. e Chan, A. (2008). *Accounting for Business Combinations – The Consequences of IFRS Adoption for UK Listed Companies*. Working Paper, SSRN. Disponível em 20-04-2012 em http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=1276826.

Sherman, W. Richard. (2001). The Socially Responsible Business: a need for Standards Now, *Internacional WorkShop on Accounting & Regulation*, Siena, p.: 27–29.

Siegel, Sidney. (1975). Estatística Não-paramétrica (Para as Ciências do Comportamento). Brasil, McGraw-Hill, Inc. [1ª Ed., *NonParametric Statistics for the Behavioral Sciences*, 1916].

Silva, E. S. (2004). Normas Internacionais de contabilidade. *Vida Económica*.

Soares, S.V, e Rocha, C.J. (2009), O goodwill e as alterações decorrentes da IFRS3. Disponível em 08-08-2012 em <http://www.slideboom.com/presentations/66259>.

White, A. (2003). Proposals for business combinations, *Accountancy SA*. June:10-11. Disponível em 08-03-2012 em <http://www.highbeam.com/doc/1P3-357745711.html>.